những điển hình tiên tiến

NGÀNH THƯƠNG NGHIỆP HỢP TÁC XÃ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

BÁO CÁO TẠI HỘI NGHỊ TỔNG KẾT 6 NĂM XÂY DỰNG
VÀ PHÁT TRIỂN NGÀNH THƯƠNG NGHIỆP H.T.X
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

BAN QUẢN LÝ HỢP TÁC XÃ TIÊU THỤ & MUA BÁN T.P. HỒ CHÍ MINH

LƯU HÀNH NỘI BỘ
11/1981

TỪ MỘT ĐIỂN HÌNH TIÊN TIẾN SẼ KHƠI ĐỘNG THÀNH MỘT PHẢN ỨNG DÂY CHUYỀN, TẠO NÊN SỨC MẠNH MỚI LÀM CHUYỂN BIẾN TÌNH HÌNH. ĐÓ LÀ Ý NGHĨA CÁCH MẠNG RẤT SÂU SẮC CỦA VIỆC BỒI DƯỠNG XÂY DỰNG VÀ NHÂN ĐIỂN HÌNH TIÊN TIẾN.

Trích lời phát biểu của
đồng chí VÕ VĂN KIỆT,
Bí thư Thành ủy

HTXTT PHƯỜNG 1 QUẬN 6 : NỖ LỰC CHUYỂN HƯỚNG KINH DOANH

Thưa các đồng chí,

HTXTT Phường 1 Quận 6 nằm ngay trung tâm chợ Bình Tây (tức là Chợ Lớn mới) là một trong những chợ lớn nhất của Thành phố Hồ Chí Minh, lưu lượng người các nơi đến mua bán hàng ngày trên 20.000 người. Nó là một chợ đầu mối tập trung hàng hóa từ các tỉnh phía Nam về thành phố và cũng từ đó mà phát ra nguồn hàng bán buôn đi các nơi với lưu lượng lớn. Chợ Bình Tây còn là nơi quy tụ khá đông và nhiều thành phần mua bán phức tạp. Số thương lái và tiểu thương rất thành thạo nghề mua đi bán lại, một số tư sản thương nghiệp còn núp bóng tiểu thương, ra sức cạnh tranh rất mạnh với mạng lưới thương nghiệp xã hội chủ nghĩa, hơn nữa phần lớn nhân dân trong phường là tiểu thương, trung thương, cung cách làm ăn sinh hoạt còn chịu nhiều ảnh hưởng của xã hội cũ.

Về sản xuất, trong phường có nhiều cơ sở sản xuất TTCN nhiều nhất là các mặt hàng thực phẩm công nghệ và các mặt hàng đa dụng khác, như đồ nhôm, nhựa, thủy tinh, tương, chao, bún, nước chấm... lại ở ngay bên cạnh một cái chợ bán sỉ lớn như vậy, nên nguồn hàng của các cơ sở này sản xuất ra đều bị tư thương tranh mua, để bán sỉ cho các nơi. Hoàn cảnh phức tạp trên đã gây không ít khó khăn cho hoạt động kinh doanh của HTXTT, hằng ngày, hằng giờ phải đương đầu ở một trận địa luôn luôn diễn ra cuộc đấu tranh quyết liệt giữa một bên là thương nghiệp tư bản chủ nghĩa và một bên là thương nghiệp xã hội chủ nghĩa.

Là một đơn vị kinh doanh còn trẻ tuổi, đến ngày 15-7-1977 HTXTT Phường 1 Quận 6 mới được thành lập. Lúc đầu còn rất nhiều khó khăn vì đa số nhân dân trong phường chưa hiểu, chưa tin tưởng vào sự tổ chức và quản lý của ta; nhưng với sự quan tâm lãnh đạo của cấp Ủy Đảng và chính quyền từ quận đến phường, sự giúp đỡ tận tình của ngành dọc cấp trên. Buổi đầu chúng tôi với 3 cán bộ kiên trì vận động kết nạp được 859 xã viên và huy động được 2.875 cổ phần với số vốn cổ phần là 14.375,00đ. Trải qua quá trình phấn đấu, nhiều bước thăng trầm, có lúc hoạt động của chúng tôi rất thấp, hàng hóa không có, xã viên rút cổ phần... (thời gian HTX làm đại lý phân phối hàng thương nghiệp quốc doanh). Nhưng đến nay HTXTT phường 1 quận 6 đã có một đội ngũ cán bộ, nhân viên là 50 người, trong đó có hơn 40% đã qua đào tạo các lớp dài hạn, ngắn hạn với một mạng lưới cửa hàng gồm có 9 cửa hàng công nghệ phẩm, thực phẩm và chất đốt, 6 quầy hàng bán trái cây, 1 cửa hàng ăn uống, 5 cửa hàng đại lý và 2 cơ sở sản xuất : một là sản xuất nước mắm, hai là cơ sở sản xuất rượu cồn.

Với tốc độ phát triển kinh doanh mỗi ngày một tăng, với số xã viên 1501 và cổ phần hiện nay là 27.535,00 đồng và đến nay vốn tích lũy là 218.330,00 đồng vốn tự có và coi như tự có là 626.332,00 đồng.

Doanh số hàng tự kinh doanh qua các năm như sau :

Năm 1978 : 2.300.783,00 đồng ;

Năm 1979 : 3.549.317,00 đồng ;

Năm 1980 : 7.842.232,00 đồng ;

6 tháng đầu năm 1981 : 12.420.000,00 đồng đạt 137% so với kế hoạch và bằng 444% so với cùng kỳ năm trước.

Sở dĩ HTXTT Phường 1 Quận 6 mở rộng kinh doanh với tốc độ nhanh như vậy là do chúng tôi có được thuận lợi hết sức cơ bản ; đó là : sự chỉ đạo đúng hướng, kịp thời

của cấp ủy và chính quyền địa phương cũng như sự giúp đỡ của ngành dọc, và sự hỗ trợ nhiệt tình của các ban, ngành, trong đó đặc biệt là mối quan hệ giữa HTXTT phường 1 với ngành Liên hiệp xã và Ngân hàng Quận 6.

Trước hết chúng tôi muốn nói đến vấn đề cơ bản, có tác động quyết định nhất đối với sự phát triển đi lên như ngày nay của đơn vị chúng tôi, đó là : Những quan điểm chỉ đạo mạnh dạn, đúng hướng của cấp Ủy và chính quyền địa phương về việc chuyển hướng hoạt động của HTXTT Phường 1. Từ việc chỉ làm nhiệm vụ là đại lý phân phối hàng cho thương nghiệp quốc doanh đến việc bung ra hoạt động kinh doanh, phải tự tạo được nguồn hàng để có hàng phục vụ nhu cầu nhân dân và tham gia đấu tranh thị trường.

Vào cuối năm 1977, sang năm 1978 khi mà hoạt động của HTXTT dần dần «nhàn rỗi» vì lượng hàng của thương nghiệp quốc doanh rót giảm dần ; HTXTT Phường 1 chỉ có 1 cửa hàng ngó ra chợ, hàng hóa ít ỏi ; trong khi đó thì ngoài chợ tư thương bày bán đầy hàng, người đi chợ cũng chẳng ai để ý gì đến sự có mặt của cửa hàng HTXTT. Ban Quản lý chúng tôi chẳng biết phải làm sao ? Trước tình hình đó, có nhiều đồng chí lãnh đạo ở phường nói rằng phải mở ra, phải vươn lên, chứ không thể ngồi chờ chết ; nhưng cũng có người dở điều lệ, lấy nguyên tắc cho rằng HTXTT phường có nhiệm vụ làm đại lý phân phối hàng thương nghiệp quốc doanh, HTXTT Phường không được phép giữ tiền mặt quá 200 đồng, không được tọa chi... thế thì không thể làm kinh doanh được. Những ý kiến khác nhau đó, qua nhiều lần đấu tranh (đôi lúc cũng không kém phần gay gắt) cuối cùng đã được quyết định qua một cuộc họp do Quận ủy với các ngành liên quan là :

HTXTT phải chuyển hướng hoạt động kịp thời, phù hợp với tình hình thực tế của địa phương, phải đi sâu vào hoạt động kinh doanh, tích cực tác động vào sản xuất, nắm cho được các nguồn hàng để có hàng phục vụ nhu cầu của nhân dân và tham gia đấu tranh thị trường. Tiếp thu sự chỉ đạo của cấp ủy và chính quyền địa phương, vận dụng

vào thực tế công tác. Ban Quản lý HTXTT Phường 1 Quận 6 luôn coi trọng công tác thu mua nắm nguồn hàng tại chỗ bằng cách tác động tích cực vào sản xuất, phục vụ tốt cho sản xuất, qua đó mà vận động thu mua nắm nguồn hàng tại chỗ với khối lượng ngày càng lớn. Khi có lực lượng hàng hóa lớn trong tay thì vừa có hàng phục vụ nhân dân tại phường, vừa có lực lượng hàng hóa trao đổi với các đơn vị bạn, để thu mua lại nhiều mặt hàng thiết yếu khác.

I.— TÁC ĐỘNG SẢN XUẤT, THU MUA NẮM NGUỒN HÀNG TẠO CHÂN HÀNG VỮNG CHẮC.

Thực hiện quan điểm chỉ đạo của chính quyền địa Phương. Ban Quản lý HTXTT chúng tôi luôn luôn đặt công tác thu mua lên hàng đầu, từ Ban Chủ nhiệm đến hơn 50% lực lượng lao động trong đơn vị là dồn sức để làm công tác thu mua : Chúng tôi chủ trương bằng mọi cách phải bao tiêu cho hết các thành phẩm của các cơ sở sản xuất tại phường như các loại đồ nhôm, nhựa, thủy tinh tương chao, nước chấm vì đây là những mặt hàng có chất lượng tốt phù hợp với nhu cầu quần chúng rất được nhân dân trong thành phố và các tỉnh ưa thích.

Đầu tiên, chúng tôi đến cơ sở Tứ Hòa chuyên sản xuất tương hột, nước tương, chao nổi tiếng là ngon, sản xuất mỗi ngày gần 2 tấn tương hột (350.000 lít nước tương trong một năm). Qua điều tra chúng tôi được biết hiện có khoảng 80 khách hàng trong thành phố và các tỉnh đến quan hệ mua nguồn hàng này. Chúng tôi nghĩ với số lượng hàng hóa nói trên nếu HTXTT Phường 1 thu mua được toàn bộ thì trước nhất sẽ có hàng phục vụ cho nhân dân trong phường sau đó dùng các mặt hàng thiết yếu khác để đưa về phục vụ thêm cho nhân dân trong phường.

Qua nhiều lần họp chúng tôi báo cáo với phường ủy UBND phường 1 và Ban Quản lý HTXTT Quận. Được cấp trên nhất trí và quan tâm chỉ đạo với cơ sở tương Tứ Hòa để thu mua toàn bộ nguồn hàng này và cung cấp nguyên liện cho họ sản xuất.

Qua nhiều lần vận động giải thích về phương hướng làm ăn của HTXTT, chúng tôi phối hợp với anh chị em công nhân trong cơ sở sản xuất làm hậu thuẫn, nên tuy nhiều lần từ chối, nhưng cuối cùng chủ cơ sở sản xuất phải đồng ý ký hợp đồng bán toàn bộ thành phẩm cho chúng tôi. Sau khi ký rồi chúng tôi luôn tạo điều kiện để thu mua cung cấp nguyên vật liệu sớm đáp ứng nhu cầu sản xuất cho họ. Do đó, lần lần làm cho cơ sở này yên tâm phấn khởi sản xuất vì ngoài việc được cung cấp nguyên liệu để đảm bảo cho sản xuất của họ, tiêu thụ thành phẩm cũng nhanh chóng nên đồng vốn của họ được quay nhanh và từ kết quả đã đạt được đối với cơ sở Tứ Hòa đã tác động rất mạnh đến cơ sở khác như xà bông Bình Tây, xà bông 19-3, cơ sở chao Tứ Hưng, chao Hiệp Lợi, nhựa Nguyên Nguyên, nhựa số 9, họ đồn nhau làm ăn với HTXTT lợi cho họ hơn, không bấp bênh, không bị ép giá nên họ lần lần lược đến xin ký hợp đồng để mua nguyên liệu và giao thành phẩm cho HTXTT Phường 1. Không những trong phường mà ngoài phường quận cũng thấy được là làm ăn với HTXTT Phường 1 là có lợi cho sản xuất của họ nên nhiều cơ sở khác như nhôm Tháng 10, cơ sở vỏ xe đạp Thành Công, cơ sở nhôm Cao Thủy Mai và cơ sở nhôm Tín Dụng cũng đều đến liên hệ với HTXTT Phường 1 để hợp đồng bán thành phẩm.

Qua thực tế làm có kết quả, cấp Ủy và Ủy ban Phường sau khi được sự thống nhất của Quận đã chỉ đạo cho chúng tôi là phải tích cực tác động vào sản xuất, nắm chắc các nguồn hàng ở địa phương, sử dụng hàng hóa trao đổi với các địa phương khác làm phong phú thêm nguồn hàng

Đi vào thực tế, để thúc đẩy được sản xuất và nắm được thành phẩm của các cơ sở sản xuất, chúng tôi tổ chức thu mua phế liệu, phế phẩm và nhiều nguyên liệu khác như cơm dừa, dầu dừa, bánh dầu, đậu nành... để cung cấp cho sản xuất với giá ổn định đều đặn. Anh em thu mua của chúng tôi đã thâm nhập vào số tiểu

thương ở chợ để thăm dò các mối hàng mà các cơ sở sản xuất đã bỏ mối cho họ, để lần lần thay thế nắm được các mối hàng đó của các cơ sở sản xuất. Do đó mà những người chạy hàng trước đây đã bỏ mối cho tư thương ở chợ Bình Tây, đến nay một số trở thành chạy hàng cho HTXTT Phường 1, số thương lái đường dài quan hệ bán hàng cho HTXTT càng ngày càng nhiều, vì họ thấy bán hàng cho HTXTT Phường 1 không qua trung gian đầu nậu, chủ vựa, không bị bắt chẹt, ép giá, cán bộ nhân viên HTXTT hòa nhã, giải quyết tình lý, nhanh gọn.

Qua đây từng bước chúng tôi sử dụng được số thương lái đường dài biến những người tư thương này thành người kinh doanh hợp tác với HTXTT Phường 1, làm cho nguồn hàng của chúng tôi phong phú hơn, đồng thời cũng góp phần giảm bớt lượng hàng vào tay tư thương bên ngoài.

Có được một lực lượng hàng hóa dồi dào trong tay nên các đơn vị bạn quan hệ trao đổi với HTXTT Phường 1 Quận 6 ngày càng nhiều.

Để giữ được mối quan hệ gắn bó lâu dài giữa đơn vị chúng tôi và các đơn vị bạn, trong quan hệ làm ăn; trước hết phải giữ sự tín nhiệm, sự đùm bọc lẫn nhau, nhất là trong những lúc khó khăn.

* *Thí dụ :* Đầu năm 80 khi Công ty Ngoại thương Kiên Giang bị kẹt hàng chục tấn mắm ốp cá ngừ, nguy cơ thiệt hại hàng trăm ngàn đồng của Nhà nước, các đồng chí phải chạy đi nhiều nơi từ thành phố đến miền Trung cũng không tiêu thụ được, vì đây là mặt hàng rất khó tiêu thụ trong thời điểm đó.

Giữa lúc khốn đốn của đơn vị bạn, chúng tôi đứng ra nhận tiêu thụ hết 25 tấn với giá đảm bảo có lời cho các đồng chí (chúng tôi bán ra chỉ đủ chi phí chứ không lời). Hay lúc Công ty cấp 2 thành phố kẹt dầu dừa để cung cấp cho các cơ sở sản xuất xà bông, chúng tôi đã tích cực chạy cho các đồng chí 60 tấn dầu dừa.

Hoặc như lúc Công ty cấp 3 huyện Long Mỹ cần có xà bông, nước tương, đồ gia dụng để đổi với nông dân lấy gạo, thịt, trứng thực hiện kế hoạch cho thành phố. Trong lúc chúng tôi cũng bí các mặt hàng đó, nhưng để giải quyết khó khăn cho bạn, chúng tôi xoay sở mọi cách để có hàng cho các đồng chí... Chính từ mối quan hệ gắn bó đó, các đồng chí đã giải quyết cho chúng tôi gần như ưu tiên các mặt hàng ngoài kế hoạch của các đồng chí. Thậm chí có những mặt hàng vào thời điểm khó khăn, rất hút trên thị trường, nhưng chúng tôi cần để bán cho nhân dân, để tham gia thị trường thì các đồng chí cũng đã tích cực xoay sở cho chúng tôi, với giá cả vừa phải, đôi khi rẻ hơn so với chỗ khác. Ngoài ra để đáp ứng nhu cầu các mặt hàng cho các đơn vị bạn đến trao đổi, và cũng để giữ chân khách hàng, nhằm tạo ra cho được những mặt hàng mà chúng tôi cần để phục vụ nhân dân và tham gia thị trường, nhiều lúc chúng tôi phải qua rất nhiều khâu trao đổi mới được mặt hàng chính của mình.

* *Thí dụ :* Tết, chúng tôi cần có một khối lượng lớn củ hành, chúng tôi phải mua củ hành ở Vĩnh Châu, Sóc Trăng. Các đơn vị này đòi lại giỏ xách, đồ nhựa, chúng tôi phải lấy tương chao đổi với Tây Ninh để lấy phế liệu nhựa đem về cho các cơ sở sản xuất, lấy hàng công nghệ phẩm đổi với miền Trung để lấy bánh dầu, đậu phộng cho cơ sở tương chao sản xuất... Như vậy để có củ hành chúng tôi phải tính đến việc sản xuất của các cơ sở tương chao, nhựa. Hoặc muốn lấy gạo của các tỉnh miền Tây để phục vụ nhân dân, chúng tôi cũng phải đi nhiều đoạn như vậy. Trong quan hệ thu mua ngoài tỉnh (chủ yếu là trao đổi hàng công nghệ phẩm đổi lấy hàng nông sản thực phẩm do các tổ chức thương nghiệp của tỉnh và huyện ở đồng bằng miền Đông mang lên, trao đổi tại Thành phố với HTXTT Phường 1, chúng tôi sử dụng hệ thống thông tin liên lạc bằng điện thoại, điện tín, do đó mà HTXTT Phường ít đi đường dài và chi phí giảm nhiều, cộng với tinh thần trách nhiệm của cán bộ, công nhân viên của

Phường 1 luôn phấn đấu giảm hao hụt, tiết kiệm chi phí lưu thông, nên giá hàng của HTXTT Phường 1, Quận 6 bán cho xã viên trong phường và tham gia thị trường luôn rẻ hơn ngoài thị trường tự do bình quân từ 20-30%, cá biệt có thứ bán cho xã viên chỉ bằng 50% so với giá thị trường tự do.

Qua sự phấn đấu, 6 tháng đầu năm 1981, doanh số mua vào của HTXTT Phường 1 là 12.420.216,00 đồng.

Phân tích nguồn mua như sau :

— Mua trong thành phố HCM là 9.680.633,00 đồng.

— Mua của tư thương và của các đơn vị bạn ngoài thành phố là : 2.311.094,00 đồng.

Cơ cấu mặt hàng như sau :

— Hàng lương thực thực phẩm chiếm 7.979.550,00 đồng, tỷ lệ là 66% còn lại hàng công nghệ phẩm và chất đốt.

Khối lượng các mặt hàng chủ yếu tự kinh doanh được như sau :

— Thịt heo : 35.746 kg, trứng : 28.600 quả, nước mắm : 28.000 lít, rau : 39 tấn, gạo : 85 tấn, đường : 174 tấn, trái cây : 93 tấn, đồ nhôm : 23.087 cái, đồ nhựa : 29.697 cái, xà bông : 36,8 tấn, than : 72 tấn, củi : 340.000 bó...

Chỉ riêng trong tháng 6-1981 theo sự chỉ đạo của Quận ủy và UBND Quận, HTXTT Phường 1 đã tổ chức mua được 2.774.987,00 đồng đồ nhôm và nhựa, 85 tấn cơm dừa để làm xà bông.

Với phương thức thu mua nắm nguồn hàng như trên, nên chi phí lưu thông của HTXTT Phường 1 so với doanh số rất thấp : chỉ có 118.750,00 đồng tức là 1,13% trong đó hao hụt hàng hóa là : 27.800,00 đồng tức 0,26%, chi phí vận chuyển bốc vác là 18.330,00 đồng tức 0,17%, lãi gộp là 491.842,00 đồng tức là 4,69% và nhờ chi phí lưu thông giảm nên thực lãi được là 373.092,00 đồng tức là 3,56%.

II.— CÔNG TÁC PHÂN PHỐI PHỤC VỤ ĐỜI SỐNG XÃ VIÊN VÀ THAM GIA ĐẤU TRANH THỊ TRƯỜNG.

Doanh số 6 tháng đầu năm 1981 là 10.480.847,00 đồng trong đó bán lẻ cho xã viên và bán lẻ tham gia thị trường ở chợ Bình Tây là 7.013.243,00 đồng đạt tỷ lệ 66,91% so với doanh số bán.

Chỉ tính riêng đợt phục vụ Tết Tân Dậu từ 1-1 đến 3-2-81 chúng tôi đã bán ra lượng hàng hóa là 1.770.944,00 đồng, trong đó bán cho xã viên là 518.500,00 đồng, bán tham gia thị trường : 1.252.444,00 đồng. Phần bán cho xã viên mỗi hộ mua bình quân : 305 đồng, gồm có 0,5 kg thịt, hột vịt 10 quả, củ hành 2 kg, củ kiệu 3 kg, hạt dưa, cải bắp 4 kg, rượu mùi 1 chai, đường cát 0,5 kg, than 20 kg, củi 60 kg, trà, nước chấm, cá, dưa hấu giá cả rẻ hơn so với thị trường được : dưa hấu 35%, thịt heo 20%, củ kiệu, bắp cải 40%, hột vịt 20%, củ hành 20%... chúng tôi cũng đã bán bù lỗ cho 140 cán bộ công nhân viên của phường, mỗi người 0,5 kg thịt heo giá 03 đồng/kg, giá cả bán cho xã viên rẻ hơn giá tham gia thị trường và dĩ nhiên rẻ hơn so với giá thị trường tự do. *Thí dụ :* thời điểm tháng 6-1981 :

— Gạo : bán cho xã viên 6,50đ/kg, tham gia thị trường 7,00đ/kg, thị trường tự do lên đến 9,00đ/kg.

— Than, củi bán cho xã viên 2,70đ/kg, tham gia thị trường 3,00đ/kg, giá thị trường tự do 3,70đ/kg.

— Đường cát bán cho xã viên 19,50đ/kg, tham gia thị trường 21,00đ/kg, thị trường tự do 24,00đ/kg.

Ngoài ra, hàng năm xã viên còn được chia lời theo cổ phần như năm 1980 mỗi cổ phần 5 đồng được chia lời 3,40 đồng (phần lớn xã viên không lấy tiền lời ra mà đóng thêm cổ phần).

Mạng lưới phân phối thì có các cửa hàng bán cho xã viên : có ghi sổ những mặt hàng mà giá chênh lệch thị trường cao, có khống chế định lượng tối đa, nhưng bán thoải mái. *Ví dụ :* Lúc gạo có nhiều, bán 10kg/người,

trong gia đình 4 người muốn mua 50kg vẫn bán, còn tham gia thị trường thì chúng tôi mở thường xuyên các quầy tại chợ và ở những cửa hàng bán lẻ.

Để mở rộng mạng lưới phục vụ, Ủy ban Nhân dân phường chẳng những giúp chúng tôi nhà cửa, mặt bằng, kho... các đồng chí lãnh đạo còn gợi ý sử dụng đại lý thông qua các gia đình tốt.

Vừa qua, chúng tôi mở 5 đại lý tư nhân là gia đình của cán bộ, công nhân viên trong phường. Địa điểm là những xóm lao động nhận bán đại lý cho HTX, bán giá thống nhất theo chỉ đạo và ăn hoa hồng : hàng công nghệ phẩm hưởng 5%, hàng nông sản thực phẩm 10%. Tương lai chúng tôi sẽ mở thêm nhiều đại lý như vậy trong mạng lưới phân phối của chúng tôi, nó vừa không gặp khó khăn về nhà cửa, trang thiết bị, lao động ; vừa góp phần tăng thêm thu nhập cho gia đình cán bộ công nhân. HTX chỉ cần quản lý về giá cả, phẩm chất, cân đong ; đồng thời, các đại lý này phục vụ thuận tiện cho quần chúng. Có triển vọng, phương thức này dần dần thay thế các tiệm tạp hóa của tư thương.

Thực ra trong doanh số bán lẻ 7 triệu đồng, thì khách vãng lai đã mua trên 50%. Hình ảnh những người khách vãng lai (cán bộ, công nhân viên, người buôn gánh, bán bưng ở chợ...) những người mà phải mua gạo từng bữa, cứ đến chiều trước khi về nhà, trước khi đến nhà trẻ đón con, không quên tạt vào cửa hàng của HTXTT Phường 1 để mua vài lít gạo hoặc một ít thức ăn gì đó, đã trở nên quen thuộc. Kết quả của việc bán lẻ tham gia thị trường đã góp phần vào việc đấu tranh kéo giá một số mặt hàng xuống, góp phần giữ giá cả, nhất là những lúc có biến động, bị gian thương đầu cơ phá hoại.

Nổi bật nhất là những lúc hàng hóa khan hiếm như thời gian bị lụt, tư thương nâng giá gạo, chúng tôi đưa gạo, khoai lang ra bán với khối lượng lớn giá rẻ hơn thị trường từ 20—30%.

Hoặc trong dịp Tết, chúng tôi cũng có rất nhiều mặt

hàng để tham gia thị trường từ gạo, than củi, cho đến rượu, bánh kẹo, dưa hấu, củ kiệu, củ hành, nước chấm... có nhiều pha đấu diễn ra rất gay gắt.

Thí dụ : Như mặt hàng củ hành : trước Tết chúng tôi đã có kế hoạch dùng các thứ hàng hóa khác trao đổi với Vĩnh Châu, Sóc Trăng, để nhận 30 tấn củ hành ; gần Tết, chúng tôi chở về 10 tấn bán giá 6,5đ/kg (mua 6,00 đồng), lúc bấy giờ tư thương bán 10 đồng, chúng tung tin là năm nay củ hành dồn nhiều sẽ ế... nhưng đến khi thấy HTXTT gần hết củ hành thì chúng nâng lên 12,00/kg ; chúng tôi liền tiếp tục chở củ hành về bán ra 7,5đ/kg, rồi xuống 6,5 đ/kg. Cuối cùng tư thương phải hạ xuống 7,00 đ/kg cho đến mãn mùa, một số chủ vựa phải sang lại cho HTXTT để xoay sang mặt hàng khác.

Ngoài ra, chúng tôi còn tích cực hỗ trợ cho các đơn vị bạn trong quận cũng như ngoài quận, vào các lúc cao điểm như Tết, Trung thu ; thậm chí như Trung thu vừa qua, sau khi có chủ trương của quận, chúng tôi đã bán bánh bù lỗ cho các cháu hàng trăm ngàn. Vận dụng quan điểm chỉ đạo của cấp ủy và chính quyền địa phương là phải gắn liền việc mở rộng kinh doanh với việc từng bước tham gia đấu tranh thị trường góp phần tích cực vào việc cải tạo sắp xếp tiểu thương, sử dụng người có tay nghề cao ; do đó ngoài việc tham gia đấu tranh thị trường các mặt hàng nông sản thực phẩm, cuối năm 1979 sau khi báo cáo và được lãnh đạo cho phép, chúng tôi đã mở rộng sang mặt hàng trái cây. Chúng tôi đã sử dụng một chủ vựa trái cây với nhiều năm kinh nghiệm trong nghề và 5 tiểu thương, mở 1 trạm thu mua và 6 quầy bán trái cây tại chợ Bình Tây, cửa hàng chúng tôi bán theo phương thức « bán bao ».

Thí dụ : Khách hàng sau khi đồng ý giá yêu cầu là xoài riêng múi vàng, chúng tôi cho mở ra không đúng thì trả lại...

Đây là những quầy trái cây bán lẻ với số lượng lớn đầu tiên của ngành TN/HTX thành phố vì mặt hàng trái cây rất khó kinh doanh.

Chúng tôi sử dụng theo phương thức sau : Vốn thì HTXTT và tư thương cùng chung vốn, trang thiết bị, cửa hàng và tay nghề của họ (kể cả chi phí lưu thông, hao hụt), bán hàng theo hạch toán báo sổ hàng ngày, lãi gộp chia 3/7 : HTX 3, tư nhân 7. Với phương thức hợp tác hai bên cùng có lợi như trên nên doanh số bán ở các quầy trái cây ngày càng tăng, đến nay trung bình bán lẻ với doanh số 150.000,00đ/tháng, mặt hàng phong phú theo thời vụ và giá rẻ hơn thị trường tự do từ 15-30%, *thí dụ* : cam, HTX bán 25 đ/chục, thị trường tự do 35 đ/chục. Ngoài ra HTX còn bỏ mối và quản lý giá bán lẻ cho từ 60 — 70 người mua bán trái cây lẻ tại chợ Bình Tây, cứ sáng đến nhận trái cây, chiều thanh toán tiền, bán đúng giá (cho đến nay chưa có trường hợp nào mất mát xảy ra). Qua làm ăn tốt một số đã trở thành nhân viên của HTX.

Trong phương hướng tới, chúng tôi sẽ rút kinh nghiệm để mở rộng việc sử dụng tiểu thương ở nhiều ngành hàng khác để mở rộng kinh doanh, đồng thời góp phần cải tạo và quản lý tiểu thương, hướng họ đi dần vào con đường kinh doanh xã hội chủ nghĩa.

III.— TỪNG BƯỚC VẬN DỤNG VIỆC THỰC HIỆN PHÂN PHỐI THU NHẬP HỢP LÝ : GÓP PHẦN TÍCH CỰC VÀO VIỆC NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC, GIẢM DẦN NHỮNG HIỆN TƯỢNG TIÊU CỰC.

Từ tháng 7/80 chúng tôi được Ban Quản lý HTXTT thành phố và chính quyền địa phương gợi ý việc thực hiện phân phối thu nhập trong đơn vị, trong đó vận dụng việc thực hiện lợi ích của người trực tiếp lao động để thúc đẩy hiệu quả công tác cao hơn.

Sau khi dự thảo phương thức thực hiện, được toàn bộ cán bộ nhân viên trong đơn vị đóng góp và được cấp trên cho phép, chúng tôi thực hiện như sau :

Chúng tôi chia làm 3 hạng A, B, C (trong A, B, C thì có A_1, A_2, A_3... C_1, C_2, C_3).

Hàng tháng kết toán, chúng tôi trích ra 40% lãi ròng để làm quỹ tiền thưởng, trong đó 10% để thưởng cho những người xuất sắc, vượt chỉ tiêu và 30% thưởng theo đơn vị tiền thưởng mỗi người đạt được.

* *Thí dụ:* 30% tiền thưởng ứng với 10.000 đồng, chúng tôi tính:

$A_1 = 1,9$	đ/v tiền thưởng	$B_1 = 1,6$	$C_1 = 1,3$
$A_2 = 1,8$		$B_2 = 1,5$	$C_2 = 1,2$
$A_3 = 1,7$		$B_3 = 1,4$	$C_3 = 1,0$

Cuối tháng tổng kết. *Thí dụ*: Có 2 người đạt A_1, 3 người đạt A_2, 4 người đạt B_1 ... chúng tôi nhân lên tổng số có 100 đơn vị tiền thưởng, chia ra mỗi đơn vị tiền thưởng là 100 đồng, căn cứ theo đơn vị tiền thưởng mà mỗi người đạt được sẽ lãnh một số tiền tương ứng.

Thực tế vừa qua cách làm này đã làm tăng hiệu quả công tác rất cao. Hàng tháng căn cứ vào bản quy định của đơn vị mà Ban Chủ nhiệm và cán bộ theo dõi dự kiến xếp hạng, sau đó đưa ra cuộc họp để tập thể đóng góp xem coi anh chị đó xứng đáng ở hạng nào. Chúng tôi nêu ra những quy định để căn cứ xếp loại như:

— Hoàn thành chỉ tiêu, giảm bớt hao hụt, bảo quản tốt, tinh thần thái độ phục vụ, đoàn kết nội bộ, đọc báo sáng, ngày giờ công, tham gia hoạt động các đoàn thể, học bổ túc văn hóa, ăn mặc tóc tai...Căn cứ vào đó mà cuối tháng tập thể đóng góp, bình chọn. Có khi 1 đồng chí đạt hết những quy định, nhưng địa phương phản ảnh là nhà của đồng chí còn hát nhạc vàng... thì tập thể đóng góp và tính vào điểm thi đua...

Tháng 7-81, sau khi bình chọn, đồng chí có mức thu nhập thấp nhất là 490 đồng và đồng chí có mức thu nhập cao nhất 1.450 đồng, bình quân thu nhập mỗi người từ 650—700 đồng.

Qua cách làm này đến nay những hiện tượng tiêu cực trước đây đã giảm rõ rệt, việc đi trễ về sớm, hay nghỉ không báo cáo gần như chấm dứt, sáng nào cũng có trên

90% cán bộ, nhân viên tham gia đọc báo (trước đây rất ít) và các hoạt động khác anh em tham gia rất đều. Ngoài ra số người xung phong làm những việc khó (như xuống hàng ban đêm, đi lấy hàng xa...) làm việc ngoài giờ càng nhiều. Nếu trước đây khi phải xuống hàng ban đêm thì ít người tham gia, còn bây giờ gần như ai cũng luôn góp sức.

Thưa các đồng chí,

Trên đây là một số kết quả mà HTXTT Phường 1 Quận 6 đã đạt được.

Bên cạnh kết quả đạt được trên, chúng tôi cũng đang phấn đấu khắc phục một số mặt còn yếu kém trong kinh doanh, trong nghiệp vụ quản lý kinh tế, trong việc phân phối thu nhập, cũng như việc xây dựng lực lượng bồi dưỡng cán bộ.

— Phấn đấu nâng tỉ trọng khối lượng hàng tham gia thị trường ở chợ Bình Tây với tỉ lệ cao hơn. (Hiện nay của tư thương 200 sạp mà chúng ta chỉ có 40 sạp, do đó mà chúng tôi cần phải tiếp tục phấn đấu nhiều hơn nữa mới có thể hỗ trợ tích cực cho thương nghiệp quốc doanh từng bước làm chủ thị trường).

— Trong việc sử dụng hàng hóa trao đổi với các đơn vị bạn, tuy có kích thích được sự giao lưu hàng hóa. Song phải phấn đấu khống chế trong phạm vi không quá 30% của tổng doanh số, đảm bảo 70% của tổng doanh số để bán lẻ trực tiếp cho xã viên và tham gia thị trường.

— Tiếp tục khắc phục một số thiếu sót, sơ hở trong quản lý kinh tế, trong việc phân phối thu nhập ; tăng cường đào tạo bồi dưỡng cán bộ, nhân viên để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của việc mở rộng kinh doanh và tăng cường quản lý kinh tế.

*

PHÁT BIỂU CỦA ÔNG TRẦN VĂN ĐẠI CỬA HÀNG TRÁI CÂY BÁN LẺ CỦA HTXTT PHƯỜNG 1. Q6

Kính thưa các đồng chí,

Hôm nay được Ban Quản Lý HTX/TT-MB Thành phố cho phép phát biểu những cảm nghĩ của mình, tôi rất lấy làm vinh dự và tự hào vì thực ra những việc tôi đã cống hiến cho HTX, tôi nghĩ vẫn chưa bù đắp được những gì mà HTX đã chiếu cố đến tôi.

Tôi tên thật là Trần Văn Đại, năm nay 51 tuổi. Bà cụ thân sinh tôi làm nghề bán trái cây tại chợ Bình Tây. Do đó, ngay từ lúc lên 10, tôi đã phụ giúp mẹ tôi trong việc buôn bán, và lớn lên tôi vẫn tiếp tục theo nghề nầy. Từ các quầy buôn bán lẻ, tôi đã làm chủ vựa trái cây nhiều năm trong nghề và buôn bán đủ các loại trái cây theo từng thời vụ. Có lúc tôi cũng đi các tỉnh buôn chuyến đường dài, mua mảo sát vườn, v.v...

Sau ngày giải phóng, vợ chồng tôi vẫn còn giữ 2 sạp trong chợ Bình Tây. Sau các đợt cải tạo, những người buôn bán trong chợ đã tự tổ chức lại thành những tổ hợp buôn bán chung theo từng ngành hàng. Song thực chất vẫn là làm ăn riêng lẻ. Tình trạng chèn ép, cạnh tranh lẫn nhau vẫn gây nhiều khó khăn cho người làm ăn ngay thật.

Sau nhiều lần bị ức hiếp chèn ép, tôi bèn ra chợ La Cai (tức đường Nguyễn Tri Phương) buôn sầu riêng theo vụ. Nói ngay, tính mỗi vụ khoảng hai ba tháng, tôi kiếm cũng được vài nghìn. Song cuộc sống thực tế cũng không ổn định, dễ dàng gì.

Đến cuối năm 1980, qua sự phát hiện của anh Tám Trình, chủ nhiệm HTXTT phường 1 quận 6, chánh quyền địa phương cụ thể là đ/c Tám Báu và HTXTT đã trao đổi bàn bạc với tôi về vấc đề hợp tác làm ăn với HTX để tổ chức thí điểm kinh doanh mặt hàng trái cây. Tôi cũng đã

trải qua nhiều suy nghĩ : làm riêng lẻ thì tự do hơn, thu nhập cũng khá hơn, song đời sống bấp bênh như nước lớn nước ròng. Còn cộng tác với HTXTT thì lúc đầu thu nhập của tôi chắc chắn sẽ giảm sút, nhưng mình cũng được góp phần với nhà nước, phục vụ đồng bào, cuộc sống chắc chắn sẽ ổn định. Hơn nữa tôi thấy đường lối làm ăn của HTXTT phường 1 quận 6 vững chắc, phương thức ăn chia rõ ràng. Hợp tác làm ăn với HTX chắc chắn sẽ được HTX và Chánh quyền giúp đỡ tận tình để tôi phát huy tay nghề kinh doanh phục vụ bà con hàng trái cây với giá phải chăng. Trong lòng tôi nghĩ cũng vui.

Do đó, tôi đồng ý cộng tác với HTX với phương thức : HTX bỏ vốn, tôi có tay nghề và qui tụ thêm được năm tiều thương bán trái cây, góp trang thiết bị, bao bì và giới thiệu những mối cũ cho HTX để thu mua hàng về đủ loại. Lúc đầu các bạn hàng chủ vựa đồng nghiệp cũ của tôi tập trung cô lập, hù dọa, chia rẽ, nói xấu tôi rất dữ. Họ còn nghĩ rằng chúng tôi chỉ kinh doanh chừng một tháng là « dẹp tiệm » luôn. Nhưng trái ngược với sự gièm xiểm đó. Gian hàng bán trái cây của HTXTT vẫn đứng vững và ngày càng phát triển, đến nay doanh số bán lẻ đã lên đến trung bình 150.000đ một tháng. Giá cả luôn luôn rẻ hơn thị trường tự do từ 15 — 30% Thu nhập của tôi mỗi tháng ăn chia cũng được khoảng trên dưới 1.000đ. Tuy ít hơn so với trước kia song tôi tránh được cảnh lo âu, đối phó, cá lớn nuốt cá bé... chỉ còn tập trung suy nghĩ làm sao thu mua được nhiều hàng hóa, bán ra phải rẻ hơn thị trường để phục vụ đồng bào với sự văn minh lịch sự của người làm thương nghiệp xã hội chủ nghĩa.

Đến tháng 4-81, tôi đã trở thành nhân viên chính thức của HTXTT phường 1 quận 6 làm việc và hưởng thù lao, tiêu chuẩn, chế độ như anh chị em cán bộ ; nhân viên khác.

Tôi rất vui mừng khi thấy mình được góp công góp sức, mặc dù chỉ một phần nhỏ bé của mình cho ngành thương

nghiệp tập thể, bỏ lối làm ăn riêng lẻ trước đây. Hơn nữa, hiện nay cuộc sống của tôi và gia đình tôi cũng được ổn định, tạm đủ trang trải mọi chi tiêu trong nhà.

Được như hôm nay, trước nhất tôi thấy rõ rằng : Đảng và chính quyền cách mạng đã rất quan tâm đến việc cải tạo con người, đã tạo mọi điều kiện để những người buôn bán trước kia vốn làm ăn riêng lẻ dần dần từng bước đi vào nếp làm ăn tập thể. Bên cạnh đó, HTXTT phường 1 cũng linh hoạt tìm mọi phương cách hợp tác để hướng dẫn chúng tôi góp phần vào việc phục vụ nhân dân và đảm bảo ổn định cuộc sống của mình.

Cuối cùng, tôi chỉ biết đền đáp lại sự quan tâm, chiếu cố trên bằng cách luôn luôn ra sức làm sao ngày càng đóng góp được nhiều hơn trong mọi mặt công tác mà HTX giao cho.

BÁO CÁO ĐIỂN HÌNH
CỦA HỢP TÁC XÃ TIÊU THỤ PHƯỜNG 9 QUẬN 3

Kính thưa các đồng chí đại biểu,

Hôm nay, tôi xin phép được thay mặt Ban quản lý HTXTT phường 9 quận 3 báo cáo với hội nghị những mặt công tác mà đơn vị chúng tôi đã thực hiện được trong thời gian qua.

Phường 9 có 1.500 hộ, 7.000 nhân khẩu, trong đó 50% là cán bộ, nhân viên trong diện tuổi lao động. Phường không có chợ, có ít cơ sở sản xuất, không có điều kiện chăn nuôi, trồng trọt. Do yêu cầu bức thiết về đời sống của bà con xã viên, dựa vào những thuận lợi mới mở ra sau Nghị quyết 26 của Bộ Chính trị, Nghị quyết Đại hội Đảng bộ thành phố lần thứ hai, và sự chỉ đạo sâu sát của cấp Uỷ, Uỷ ban và ngành dọc cấp trên, Hợp tác xã tiêu thụ phường 9 đã không ngừng phấn đấu mở rộng kinh doanh, góp phần đấu tranh bình ổn giá cả thị trường, phục vụ tốt hơn đời sống xã viên và nhân dân lao động.

I.— CÔNG TÁC THU MUA :

Thu mua nắm nguồn hàng là vấn đề then chốt quyết định mọi hoạt động của HTX, nhưng cũng là một công tác có nhiều khó khăn, phức tạp. Vì thế HTXTT phường 9 rất chú trọng tăng cường đội ngũ làm công tác thu mua cả về số lượng, chất lượng và tìm ra một phương thức thu mua thích hợp nhằm thường xuyên mua được nhiều hàng với giá rẻ, phẩm chất tốt và dễ tiêu thụ.

Để đạt được kết quả trên, HTXTT phường 9 đã áp dụng các biện pháp sau đây :

Một là : Tăng cường người có trình độ nghiệp vụ, có tinh thần trách nhiệm vào khâu thu mua :

Khâu thu mua trước đây chỉ có 2 người nay tăng lên

10 người chiếm 1/3 tổng số CBNV. Ngoài phó chủ nhiệm và ủy viên thu mua chuyên trách, chịu trách nhiệm thực hiện chỉ tiêu, kế hoạch thu mua từng tuần, tháng, quý..., 8 người còn lại chúng tôi huy động từ các cửa hàng trưởng, quầy trưởng và nhân viên bán hàng tùy theo ngành hàng, mặt hàng, tùy theo tay nghề của từng người và tùy theo mối quan hệ nguồn hàng của từng người.

Sử dụng lực lượng cửa hàng trưởng, quầy trưởng, nhân viên bán hàng vào công tác thu mua thì áp dụng *hình thức giao khoán việc mua - bán các mặt hàng.*

Hình thức giao khoán cụ thể như sau : mỗi tổ, quầy rau, cá nhận lãnh chỉ tiêu : mặt hàng, số lượng, giá cả từng thời điểm... HTXTT quản lý về hạch toán, chi phí, giá mua...

Khi mua hàng, mậu dịch viên đi mua các mặt hàng theo thị hiếu tiêu dùng của xã viên tại địa phương, giá cả thì xoay quanh giá của các tập đoàn sản xuất rau và của các đơn vị thương nghiệp bạn đã có hợp đồng với HTXTT P.9. Đồng thời, quầy trưởng nghiên cứu biến động giá cả thị trường hàng ngày mà mua, đảm bảo mua được, bán được, tiết giảm chi phí lưu thông, hao hụt. Khi bán ra chỉ tính tỉ lệ lãi rất ít (20 xu, 30 xu mỗi kg) theo quan điểm hàng tươi sống chỉ bán giá đảm bảo kinh doanh để phục vụ quần chúng. (Kết quả hiện nay HTXTT chúng tôi đã cung cấp cho xã viên trung bình mỗi ngày 300 — 400 kg rau xanh ngoại thành, 250 kg — 300 kg rau Đà Lạt và khoảng từ 150 — 200 kg cá tươi giá rẻ hơn thị trường từ 10—15%).

Làm việc này chúng tôi thấy có nhiều mặt tích cực đưa đến hiệu quả kinh tế khá rõ : lượng hàng tăng gấp 5-6 lần so với trước, đảm bảo về lượng hàng thực phẩm cần thiết, về cơ cấu mặt hàng, giảm được hao hụt hàng hóa, có được mức lãi hợp lý, tránh tình trạng lỗ lã như trước, vì :

— Cửa hàng trưởng, quầy trưởng, nhân viên bán hàng thì biết rõ số lượng tiêu thụ, giá cả thị trường, thị

hiểu tiêu dùng nên có sự tính toán nhất định trong việc mua - bán.

— Người được phân công đi mua hàng thấy mình được tín nhiệm, được góp phần vào lợi ích tập thể nên luôn luôn muốn hàng do mình mua về bán nhanh, có lãi. Do đó, có sự tính toán kỹ trong giá mua, tiết giảm phí vận chuyển, cố gắng chăm sóc mặt hàng và có nhiều biện pháp khá linh hoạt khi bán ra : như thêm trái ớt, tép hành hoặc lặt bỏ những thứ rau héo, úa...

Hai là : Theo dõi biến động của thị trường, tìm hiểu nhu cầu của đời sống, bám thời vụ để có thể trở bộ kịp thời. Cụ thể trong tình hình lương thực căng thẳng, HTX tập trung thu mua gạo, bắp, khoai lang, khoai mì, bí... và có đủ lượng hàng thực phẩm dự trữ cần thiết để phục vụ xã viên (Năm 1980, HTX có 40 tấn gạo, 6 tháng đầu năm 1981 có gần 50 tấn gạo phân phối cho xã viên với giá rẻ hơn thị trường tự do từ 0đ80 — 1đ00/kg).

Ba là : Phát huy thế mạnh của hàng công nghệ phẩm đem đi trao đổi hàng hóa 2 chiều với các tỉnh bạn như Hậu Giang, An Giang, Cửu Long, Đồng Tháp, Minh Hải, Lâm Đồng, Ban Mê Thuột, Thuận Hải, Tây Ninh, Quảng Nam Đà Nẵng... việc trao đổi hàng hóa 2 chiều giúp HTX mở rộng địa bàn kinh doanh, ổn định được nguồn hàng với số lượng tương đối lớn nhất là về nông sản thực phẩm, vừa tác động thúc đẩy sản xuất địa phương phát triển lại có mức lãi để bù đắp hàng thực phẩm bù lỗ cho xã viên.

Việc hợp đồng trao đổi hàng hóa nhiều khi HTX phải quay 2-3 vòng, có khi đến 3-4 vòng mới có được những hàng thực phẩm cần thiết như heo, đường, đậu. Cụ thể : Thương nghiệp Tây Ninh cần nước tương của Xí nghiệp quốc doanh, HTX phải hợp đồng giao hàng công nghệ phẩm cho một đơn vị cũng ở Tây Ninh để mua bánh dầu và ở Long Khánh để mua đậu nành. Đem bánh dầu, đậu nành giao cho xí nghiệp sản xuất nước tương, nhận nước tương rồi giao cho thương nghiệp Tây Ninh để mua lại đường, đậu các loại ; hoặc các tỉnh miền Tây rất cần dùng

loại dầu chai dùng cho việc đánh cá, HTX hợp đồng với Ban Mê Thuột mua các loại nông sản phẩm và chai rồi lấy chai giao cho các tỉnh miền Tây để hợp đồng mua heo, v.v...

Trong quan hệ hợp đồng với các đơn vị bạn, HTX thực hiện nguyên tắc 2 bên cùng có lợi, cùng hợp tác hỗ trợ lẫn nhau và hạch toán có lãi. Cụ thể : vừa qua Tây Ninh cần nước tương, HTX phải bán lỗ 0,30đ/ chai nhưng bù vào đó đơn vị bạn cho chúng tôi đường, đậu, bắp với số lượng khá lớn, giá cả rẻ nên khi về HTX bán giá rẻ hơn thị trường 30%.

Bốn là : HTX dựa vào CB, Đảng viên, xã viên trong phường đang làm việc hoặc có quan hệ với các cơ sở, xí nghiệp sản xuất, các đơn vị kinh doanh để quan hệ trao đổi hàng hóa 2 chiều hoặc mua hàng ngoài kế hoạch, có khi đối với các đơn vị hành chánh sự nghiệp HTX qua trao đổi hàng hóa 2 chiều mua được heo, cám, bắp...

Năm là : HTX kết hợp với các quận, phường bạn, các đơn vị ở Thành phố để đi mua hàng ngoài tỉnh. Việc làm nầy giúp HTX có thêm nhiều nguồn hàng, giá cả lại rẻ vì mua tận gốc chi phí lưu thông thấp. Ngược lại nhờ có quan hệ tốt với các đơn vị bạn nên HTXTT phường mạnh dạn ký hợp đồng mua hàng với số lượng tương đối nhiều để giữ nguồn hàng và có được giá bán thấp. Ví dụ : Rau Đà Lạt mỗi lần phải mua một xe 6 — 8 tấn, khả năng của phường chỉ tiêu thụ 2 — 3 tấn, số còn lại HTX chia cho các phường, quận bạn để hỗ trợ hàng cho nhau. Vì vậy, HTX đảm bảo được lực lượng rau, giá bán thấp có khi rẻ hơn thị trường 1,30đ—1,50đ/kg. Những chuyến mua heo từ 4 đến 6 tấn ở các tỉnh cũng do hình thức thu mua nầy.

Bên cạnh việc đẩy mạnh công tác thu mua nắm nguồn hàng HTXTT phường 9 *chú trọng việc khai thác nguồn hàng tại chỗ*, bằng cách tự sản xuất chế biến theo phương pháp dân gian những mặt hàng thông dụng và cần thiết cho 2 bữa ăn như dưa, cà, mắm, giá, nước màu, nước mỡ và nay đã qui tụ được một số xã viên có tay nghề mà phần lớn là chị

em Hội viên Phụ nữ phường phụ trách gia công chế biến thực phẩm cho HTX.

Ngoài ra, HTX cũng có kế hoạch góp phần phát triển chăn nuôi trong phường bằng cách nuôi tự túc từ 12-15 con heo thịt, mở thêm 1 quầy bán thức ăn gia súc với lượng bán ra từ 500 đến 700 kg/ngày. HTX hợp đồng chăn nuôi với hộ xã viên, hộ CBNV trong phường bằng biện pháp: HTX cung cấp con giống (20-50 kg) cung cấp cho các hộ chăn nuôi thức ăn gia súc, rau, cám, bắp, chất đốt với giá rẻ hơn thị trường từ 20-30%. HTX còn ứng tiền trước, bán chịu thực phẩm cho các hộ chăn nuôi khó khăn, khi heo lớn HTX mua lại heo với giá cả hợp lý.

Cách chăn nuôi nầy có làm cho HTX bị kẹt vốn, vòng quay vốn chậm nhưng đảm bảo được nguồn thịt dự trữ bán phục vụ xã viên với giá rẻ hơn thị trường từ 10-12đ/kg, đồng thời tạo điều kiện tạo cho xã viên tăng thêm thu nhập chính đáng, cải thiện đời sống nhân dân.

Qua phương thức trên cả HTX và hộ chăn nuôi (xã viên) đều gắn bó nhau vì lợi ích chung. Hiện nay có 20 hộ chăn nuôi đăng ký hợp đồng với HTX còn những hợp đồng đã qua thì 2 bên đều thực hiện khá tốt.

Tóm lại, trong công tác thu mua, HTX phường chú trọng 2 nhân tố quyết định là *con người* và *phương thức* thực hiện. Về con người thì mạnh dạn sử dụng người có tay nghề, có nhiệt tình và có chú ý đến lớp trẻ. Về phương thức thì phân công người bán sản xuất, bán nguồn hàng làm ăn theo thời vụ, nắm yêu cầu sản xuất của đơn vị bạn để mở rộng quan hệ hợp đồng thu mua hàng tận gốc, đồng thời chú trọng việc khai thác nguồn hàng tại chỗ...

Nhờ áp dụng biện pháp trên mà HTX phường ngày càng mở rộng kinh doanh: năm 1979 doanh số mua vào là 1.800.000đ, năm 1980 gần 3.200.000đ và 6 tháng đầu năm 1981 đã hoàn thành kế hoạch cả năm với gần 6.700.000đ.

II.— KHÂU BÁN: CẢI TIẾN PHƯƠNG THỨC PHÂN PHỐI ĐẨY MẠNH BÁN RA:

Thực hiện phương châm :

+ Tập trung phân phối các mặt hàng thực phẩm 2 bữa ăn là chính với tỷ lệ trên 70% tổng trị giá bán ra.

+ Phấn đấu đảm bảo 7 mặt hàng thực phẩm cho hộ xã viên, tiêu chuẩn định lượng hàng tháng—theo qui định của ngành.

+ Có chế độ phân phối hàng ưu tiên cho các hộ thuộc diện chính sách trong các ngày lễ, ngày Tết.

+ Tăng cường công tác tham gia đấu tranh bình ổn thị trường.

Để thực hiện được phương châm trên, HTX áp dụng các biện pháp sau :

1) Sắp xếp, bố trí và mở rộng mạng lưới :

HTXTT phường chúng tôi trước đây có 4 cửa hàng bách hóa, nay bỏ bớt 1 cửa hàng vì hàng công nghệ phẩm bán chậm. Ba cửa hàng còn lại biến thành 3 cửa hàng tạp phẩm có thêm nhiều hàng thực phẩm công nghệ, thực phẩm khô, tương, chao, mắm, muối, chất đốt...

Mạnh dạn đầu tư gần 20.000đ cất một dãy quầy hàng tại ngã ba số 399 Võ Văn Tần — Nguyễn Đình Chiểu vốn là nơi trung tâm của phường, một cửa hàng tổng hợp gồm 7 quầy : thịt, cá, tạp phẩm khô, rau Đà Lạt, rau rẫy, gạo, nông sản phụ, thực phẩm chế biến, bách hóa, chất đốt, và một quầy phục vụ riêng cho xã viên.

Với lượng hàng khá dồi dào, đa dạng, giá cả rẻ hơn thị trường, giờ giấc thuận tiện nên cửa hàng luôn luôn đông khách, được bà con khen là «chợ nhỏ của phường 9» và doanh thu cửa hàng này lên đến 400.000đ/tháng, bình quân mỗi ngày 14.000đ.

2) Thực hiện bán lẻ và để khách tự do lựa chọn

Hàng thực phẩm đều bán lẻ. Ví dụ : thịt bán 100gr thịt heo quay bán từ 2đ, 1 trái chanh, 1 củ tỏi, năm ba trái

ớt đều bán, người mua hàng được tự do chọn lựa theo sở thích và nhờ HTX có đủ hàng cần thiết nên bà con trong phường và khách vãng lai có thể mua sắm đủ ở đây cho một bữa ăn mà khỏi ra chợ.

3) Chú trọng việc thông báo bán hàng

HTX có một nhân viên chuyên đi rao mời hàng, nay là Uỷ viên Ban Quản lý. Hàng về thì đ/c nầy lập tức đạp xe đến từng tổ, từng ngõ hẻm mời bà con ra mua hàng. Đối với những mặt hàng thực phẩm thuộc tiêu chuẩn, định lượng thì thông báo trước cho bà con và có kế hoạch đảm bảo tiêu chuẩn này nếu bà con đến lịch mà chưa mua được.

4) Ưu tiên phục vụ cho các hộ thuộc diện chính sách

Để thể hiện sự quan tâm của Đảng đối với các gia đình thuộc diện chính sách, HTX luôn luôn có kế hoạch chuẩn bị nguồn hàng, tính toán khả năng bù lỗ để ưu tiên phân phối hàng cho những hộ thương binh, liệt sĩ, nghĩa vụ quân sự, có công cách mạng...

Cụ thể : Ngày 27-7-80 có 47 hộ, mỗi hộ được phân phối 1/2 kg thịt với giá 15 đ/kg (rẻ hơn thị trường 25đ/kg). Ngày thương binh liệt sĩ mới đây, HTX cũng phân phối mỗi hộ 1/2 kg thịt cũng vẫn chỉ với giá 15đ/kg (rẻ hơn thị trường 35đ/kg) cộng với nước tương, nước mắm chai, trứng vịt... tất cả đều bán với giá bù lỗ tiết kiệm cho mỗi hộ trên 60đ. Ngày Quốc khánh năm 1980 có 300 hộ thuộc Ban điều hành tổ dân phố, tổ xã viên, CBNV phường được phân phối mỗi hộ 1/2kg thịt heo với giá 20đ/kg (rẻ hơn thị trường 25đ/kg). Ngày 22-12-1980, có 208 hộ thương binh liệt sĩ nghĩa vụ quân sự, thanh niên xung phong mỗi hộ được phân phối 1/2 kg thịt với giá 25đ/kg (rẻ hơn thị trường 23đ/kg). Tết Tân Dậu 1981 HTX bán bù lỗ hàng thực phẩm chủ yếu cho xã viên, các hộ thuộc diện chính sách và biếu quà tết cho hơn 20 hộ nghèo không có khả năng vui tết, tổng trị giá bù lỗ gần 14.000 đồng.

Trong 18 tháng qua, HTX đã bán ưu tiên cho các hộ

thuộc diện chính sách và những người lao động nghèo những mặt hàng thực phẩm 2 bữa ăn với tổng trị giá bù lỗ gần 25.000đ.

5) Tích cực tham gia thị trường :

Ngoài tiêu chuẩn, định lượng hàng thực phẩm phục vụ xã viên và các hộ thuộc diện chính sách, HTX phường còn tích cực tham gia thị trường tại các cửa hàng quầy hàng, trong phường.

HTXTT phường 9 áp dụng linh hoạt việc bán 2 giá, giá bán cho xã viên và giá tham gia thị trường. Giá cả phải hợp lý và rẻ hơn thị trường, cân, đong, đo, đếm phải chính xác. Lực lượng hàng hóa phải dồi dào, cơ cấu mặt hàng đa dạng, giờ giấc cần thuận tiện.

Nói chung, nhờ áp dụng các biện pháp trên, HTXTT Phường 9 đã từng bước thể hiện được quan điểm phục vụ nhân dân là chính và phấn đấu ngày càng mở rộng kinh doanh.

Nếu tính bình quân thì trị giá hàng phân phối cho hộ xã viên / tháng :

— Năm 1979 : 106,36đ/hộ/tháng
— Năm 1980 : 172,82đ/hộ/tháng
— 6 tháng đầu năm 1981 : 363,00đ/hộ/tháng.

Nét nổi bật trong công tác phân phối phục vụ đời sống của HTXTT Phường 9 là vấn đề giữ vững giá thịt heo từ 10 tháng nay. Đây là một vấn đề đang có nhiều ý kiến khác nhau chưa hoàn toàn thống nhất. Do đó HTXTT Phường 9 xin báo cáo rõ về vấn đề nầy.

a) Giá thịt heo bán qua các thời điểm :

— 6 tháng đầu năm 80 bán với giá 25đ/kg, thị trường giá 39đ/kg.

— Tháng 7 năm 1980 bán với giá 28đ/kg, thị trường giá 40đ/kg.

— Tháng 8/80 bán giá 32đ/kg, thị trường 42đ/kg.

— Tháng 9/80 bán giá 35đ/kg, thị trường 45đ/kg.

— Tháng 12 80 1HTX áp dụng giá bán :

+ giá phục vụ xã viên : 34đ/kg.

+ giá tham gia thị trường : 38đ/kg.

Giá bán 34 và 38đ/kg, HTX vẫn giữ cho đến nay (tháng 9/81).

b) Vì sao HTXTT Phường 9 giữ vững giá thịt heo ?

Đối với xã viên và nhân dân lao động Phường 9 thì 3 mặt hàng : thịt heo, gạo, nước chấm, là 3 mặt hàng thực phẩm chủ yếu nhất. Đối với thị trường thì ta cũng phấn đấu giữ giá 3 mặt hàng này không cho tăng đột biến. Vì thế, nếu ta có kế hoạch chủ động nguồn hàng, có khả năng bù lỗ được để thiết thực phục vụ nhân dân lao động và bình ổn thị trường, theo chúng tôi, thì đó là việc cần làm và nên làm.

c) Giữ giá thịt heo bằng cách nào, lấy gì bù lỗ ?

Mỗi tháng HTX cần 5 tấn heo thịt. Số lượng này HTX không thể mua tại địa phương, mà chủ yếu phải mua ở các tỉnh, và một phần mua ở các quận bạn, các đơn vị có chăn nuôi ở thành phố. Để đảm bảo số lượng thịt này, HTX đã áp dụng các biện pháp :

Một là : Thông qua hợp đồng kinh tế trao đổi hàng hóa với các tỉnh, kết hợp đi mua hàng chung với các cơ quan cấp thành. Mỗi chuyến đi, HTX mua được từ 4 — 6 tấn giá bình quân 22đ — 23đ/kg heo hơi nên vẫn có thể bán với giá 38đ/kg.

Hai là : Hợp đồng chăn nuôi với hộ xã viên, CBNV bằng biện pháp như đã báo cáo ở phần I. Đến khi heo lớn hộ chăn nuôi bán lại cho HTX với giá rẻ hơn thị trường 2—3đ/kg (theo thỏa thuận trước), nên HTX bán ra với giá 38đ/kg thì mức lỗ cũng không nhiều.

Ngoài ra, HTX phường được bà con xã viên, anh chị em CBNV giới thiệu với các hộ chăn nuôi, với các cơ quan, đơn vị nên HTX mua được nhiều heo. Khi mua

heo, HTX áp dụng nguyên tắc hai bên cùng có lợi, giá cả thỏa thuận, cân chính xác, bắt heo không dùng thủ thuật, mánh lới của thương lái và thanh toán tiền bạc nhanh, sòng phẳng nên tạo được uy tín với các hộ chăn nuôi.

Ba là: Ngoài số lượng heo nóng, hàng ngày HTX có bán thêm heo quay, thịt bò, lòng heo, huyết heo với số lượng tương đối lớn. Nếu tính riêng heo nóng thì có lỗ vốn, nhưng nếu tính chung các loại thịt kể cả lòng heo, huyết heo thì lỗ ít. Cụ thể trong 3 tháng 4 — 5 — 6-1981, HTX bán ra 14.380 kg heo chỉ lỗ 1.100đ, bình quân lỗ 75—80đ/tấn.

Bốn là: Trình độ nghiệp vụ kỹ thuật giết mổ, pha lọc cũng là yếu tố rất quan trọng, HTXTT Phường 9 có đ/c Ngô Văn Năng là người có tay nghề trên 20 năm nên anh đánh giá heo khá chính xác, pha lọc thịt vừa nhanh, gọn, đúng loại, vừa bán lẻ và đảm bảo cân chính xác nên khách hàng rất vừa lòng.

Năm là: HTX phường 9 có khả năng bù lỗ nhờ doanh số bán ra khá cao, vòng vốn quay nhanh, chi phí lưu thông thấp. Cụ thể: với doanh số bán ra bình quân 600.000đ/tháng, mức lãi gộp là 6% thì lãi gộp là 36.000đ. Sau khi trừ chi phí lưu thông, bù lỗ, chúng tôi vẫn còn lãi 21.000đ.

Tóm lại, qua 5 biện pháp trên, HTX phường 9 đã giữ vững được giá thịt heo trong 10 tháng qua. Trong thời gian tới có thể còn nhiều khó khăn song HTX phường 9 vẫn cố gắng phấn đấu tiếp tục giữ giá thịt. Vì điều có ý nghĩa đối với chúng tôi là trong một năm rưỡi qua, với 48 tấn thịt heo bán rẻ hơn thị trường bình quân từ 10-12đ/kg, HTX phường 9 đã làm lợi cho xã viên, cho những người lao động và cán bộ nhân viên được trên 400.000đ.

III.— CÔNG TÁC XÂY DỰNG PHÁT TRIỂN THỰC LỰC:

1) Phát huy quyền làm chủ tập thể của xã viên, cán bộ nhân viên HTX:

Là tổ chức quần chúng làm kinh tế, là hình thức

thương nghiệp của nhân dân lao động nên đối với HTX thì việc phát huy quyền làm chủ tập thể của xã viên, CBNV HTX là điều đặc biệt quan trọng.

Xuất phát từ nhận thức đó, HTX phường 9 đã :

— Liên hệ chặt chẽ với các đoàn thể, nhất là đoàn thể phụ nữ để nắm tình hình đời sống, tâm tư, nguyện vọng của xã viên và nhân dân lao động.

— Xây dựng, củng cố 54 tổ xã viên, chủ yếu là Ban điều hành tổ xã viên đã đưa sinh hoạt tổ xã viên đi vào nề nếp, có chất lượng hơn.

— Quan hệ chặt chẽ với Ban kiểm soát, cùng Ban kiểm soát bàn bạc thảo luận đề ra biện pháp cụ thể và tích cực để thực hiện chỉ thị, nghị quyết của trên và nghị quyết của đại hội đại biểu xã viên. Tạo điều kiện thuận tiện cho Ban kiểm soát thực hiện chức năng, nhiệm vụ của mình và vận động xã viên tích cực tham gia quản lý, giám sát mọi hoạt động của HTX. Vận động xã viên thực hiện đúng điều lệ HTX và thực hiện tốt Nghị quyết của Đại hội Đại biểu xã viên.

— Đối với cán bộ, nhân viên HTX thì tôn trọng nguyên tắc quản lý dân chủ. Mọi công việc của HTX đều phải được cán bộ nhân viên bàn bạc thảo luận và nhất trí.

Nhờ áp dụng các biện pháp trên, nhờ chuẩn bị chu đáo nội dung sinh hoạt nên HTX luôn luôn được xã viên chân thành, thẳng thắn, góp ý, phê bình xây dựng. Mối quan hệ và gắn bó giữa HTX và xã viên ngày càng phát triển. Cụ thể trong kỳ đại hội vừa qua, xã viên đã phấn khởi về sự trưởng thành của HTX về các mặt. Qua đó, xã viên tin tưởng vào sự lãnh đạo, chỉ đạo chặt chẽ của Chi ủy, UBND phường và nhất trí khá cao về kết quả, thành tích mà HTX đã đạt được trong thời gian qua, về phương hướng, nhiệm vụ, chỉ tiêu kế hoạch trong thời gian tới. Đồng thời xã viên đã biểu quyết để lại toàn bộ số thực lãi chia cổ phần xã viên năm 1980 trên 14.000đ để HTX có thêm vốn mở rộng kinh doanh phục vụ.

2) Chăm lo đời sống cán bộ nhân viên HTX :

HTX chú trọng việc học tập chính trị để từng bước nâng dần nhận thức, giác ngộ cách mạng và bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn để đáp ứng yêu cầu công tác. Qua học tập cán bộ nhân viên đã tạo được sự chuyển biến tích cực trên các mặt công tác.

Đồng thời, Ban Quản Lý HTX cũng đặc biệt quan tâm chăm lo đời sống CBNV nhất là khi có chủ trương chuyển hướng kinh doanh, trả lương theo doanh số và chất lượng phục vụ thu nhập của anh chị em tăng gấp 4-5 lần so với trước.

Việc thực hiện chế độ tiền lương và tiền thưởng mới theo sự chỉ đạo của Ban quản lý HTXTT — MB thành phố bước đầu đã thể hiện khá rõ tác dụng tích cực của nó trong việc mở rộng kinh doanh và làm ăn theo phương thức mới. Cụ thể : đối với lợi ích của Nhà nước thì ngân sách trích nộp cho phường và cấp trên tăng 2,4 lần. Về lợi ích tập thể thì ngoài việc xã viên được phân phối 7 mặt hàng thực phẩm với giá rẻ hơn thị trường bình quân 20%, tiền thực lãi tăng 2,3 lần. Đối với lợi ích cá nhân, lương CBNV tăng gấp 4-5 lần so với trước (lương bình quân 6 tháng đầu năm 1980 là 60 — 80đ/người/tháng, nay tăng lên 350đ/người/tháng trong 6 tháng đầu năm 1981).

3) Phát triển phong trào quần chúng cách mạng.

Được sự quan tâm của Chi ấy, Ủy ban Nhân dân Phường và sự hỗ trợ của các đoàn thể, HTX Phường đã tiếp tục củng cố, phát triển phong trào quần chúng cách mạng như Chi đoàn TNCSHCM, nhóm trung kiên, Tổ hội phụ nữ ở HTX. Các tổ chức quần chúng này đã phát huy tính tích cực của mình trong mọi hoạt động của HTX, là nhân tố quyết định sức bật của HTX và là cơ chế đảm bảo quyền làm chủ tập thể của CBNV.

Đến nay HTX có 3 cá nhân đạt nhiều thành tích tốt được Chi bộ công nhận là đối tượng Đảng và có 8 đoàn viên thanh niên cộng sản trên tổng số 14 thanh niên. Số

thanh niên tuổi dưới 30 chiếm 50% tổng số cán bộ nhân viên và có 5/9 người trong Ban Quản lý hiện giữ vai trò chủ chốt trong khâu thu mua, phân phối, kế toán, thủ quỹ, thủ kho, kế hoạch...

Nhân tố mới, con người mới với cách làm ăn mới ngày càng xuất hiện qua thực tiễn công tác, qua việc học tập điển hình tiên tiến trong và ngoài Quận. Vì vậy trong năm 1980 đã có 24/30 đạt danh hiệu lao động tiên tiến và đặc biệt có đ/c Ngô Văn Năng là phó chủ nhiệm được Ủy Ban Nhân Dân Thành phố công nhận là chiến sĩ thi đua năm 1980 của ngành TN/HTX Quận 3

NHỮNG TỒN TẠI :

— *Về khách quan* :

● Cơ sở vật chất, phương tiện kinh doanh phục vụ còn hạn chế, không thể đáp ứng yêu cầu mở rộng kinh doanh một cách mạnh mẽ nhanh chóng.

● Những khó khăn về nguồn hàng, về thủ tục, phương tiện vận chuyển, thuế chưa được áp dụng thống nhất... cũng hạn chế nhiều cho hoạt động kinh doanh của HTX.

— *Về chủ quan* :

● Phương thức kinh doanh có lúc còn lúng túng do trình độ kinh doanh còn hạn chế.

● Công tác kế hoạch chưa thật tốt nên có lúc bị động.

● Khâu tự sản xuất chế biến những mặt hàng thực phẩm cần thiết chưa mạnh và các hoạt động dịch vụ còn thiếu.

● Đã xây dựng được phong trào quần chúng cách mạng nhưng đến nay chưa có đảng viên ở HTX để tăng cường thêm sức chiến đấu và sự lãnh đạo của Đảng, đó là tồn tại quan trọng cần sớm khắc phục.

*

PHÁT BIỂU CỦA ANH NGÔ VĂN NĂNG, PHÓ CHỦ NHIỆM HTXTT PHƯỜNG 9 QUẬN 3

Kính thưa các đồng chí,

Tôi tên là Ngô Văn Năng, hiện giữ nhiệm vụ Phó Chủ phụ trách khâu phân phối của HTXTT phường 9 quận 3.

Nguyên trước đây, tôi là một tiểu thương chuyên buôn bán mặt hàng thịt heo tại chợ Vườn Chuối từ những năm 1960. Trước thì làm công cho chủ các thớt thịt tại chợ, sau đó thì buôn bán nhỏ.

Sau ngày giải phóng, hưởng ứng phong trào do Ban quản lý chợ và hội phụ nữ vận động, tôi tham gia vào tổ mua chung bán chung ngành hàng thịt. Do lúc đầu việc quản lý chưa được tốt, các tổ này chỉ có hình thức chớ thực chất vẫn là làm ăn riêng lẻ, mạnh ai nấy mua nấy bán.

Đến đầu năm 1977, ở phường, Ban vận động HTXTT bắt đầu vận động xã viên để thành lập HTXTT. Tôi suy nghĩ, đất nước mình, sau khi được hoàn toàn giải phóng, trước sau gì nhất định cũng sẽ tiến lên xây dựng CNXH. Mọi người đều tham gia lao động tập thể, dần dần sẽ không còn kiểu làm ăn riêng rẽ, sống chết mặc ai nữa. Nếu tôi còn tiếp tục làm ăn cá thể thì cũng chưa chắc sẽ đảm bảo được đời sống ổn định vì lúc nào cũng phải cạnh tranh, đối phó với những người buôn bán khác.

Tôi từ trước đến giờ mặc dù có tay nghề qua nhiều năm kinh nghiệm, song chưa có cơ hội nào đóng góp công sức cho đồng bào, cho đất nước. Nay chính quyền cách mạng vận động tổ chức HTXTT, một hình thức kinh tế tập thể, nhẹ nhàng, dân chủ, mục đích phục vụ thiết thực đời sống bà con lao động và có chủ trương sử dụng đúng tay nghề của tôi. Do đó, ngay từ đầu tôi đã mạnh dạn xin tham gia làm nhân viên của HTXTT phường 9 và được bố trí

lưu tổ trưởng tổ thịt heo. Mặc dù lương ít, song lúc đó đời sống gia đình tôi cũng được đảm bảo ổn định.

Trong những năm đầu, HTXTT chỉ bán thịt heo đại lý cho TNQD. Đến đầu năm 1979, có chủ trương của trên, HTXTT phường ra sức phấn đấu đẩy mạnh tự kinh doanh mặt hàng thịt. Tôi vừa là người thu mua, giết mổ, pha, lọc và phụ trách luôn khâu bán. Buổi chiều thì đi vận động thu mua, khuya từ 3 đến 4 giờ thì bắt đầu giết mổ, sáng sớm phân phối cho đồng bào. Mặc dù công việc nặng nhọc song tôi rất phấn khởi khi thấy bà con xã viên hàng ngày vui vẻ đi mua thịt của HTXTT giá rẻ hơn thị trường tự do từ 20 — 30%, tiết kiệm được một khoản chi tiêu của gia đình trong lúc vật giá mỗi ngày một tăng lên.

Trong khâu thu mua, tôi luôn luôn giữ gìn phẩm chất của người làm thương nghiệp XHCH, không móc ngoặc, tham ô, không dùng các thủ thuật gian dối, nên tôi được bà con tín nhiệm hỗ trợ bán heo cho HTX với giá phải chăng. Cộng vào đó, với kinh nghiệm nhiều năm trong nghề, nên tôi đánh giá heo về chất lượng chính xác, pha lọc khéo, nên chiết tính có lợi cho HTXTT và xã viên, góp phần giữ vững khâu thịt là một khâu khó trong kinh doanh và góp phần giữ vững giá cả mặt hàng thịt heo ổn định từng thời điểm như trong báo cáo của HTXTT phường 9 mà các đồng chí vừa nghe.

Ngoài ra, tôi còn nhận bồi dưỡng nghiệp vụ, nói nôm na là «truyền nghề» lại cho 1 đồng chí thanh niên, nhân viên của HTXTT nhằm đào tạo thêm nhiều người biết nghề để có thể mở rộng diện kinh doanh hơn nữa.

Trong thời gian công tác thực ra cũng có nhiều khi tôi buồn nản, mặc cảm vì có lúc cũng bị dân nói này, nói nọ, khi nặng, khi nhẹ... song bên cạnh tập thể HTX, còn có cấp Uỷ, Uỷ ban sâu sát tìm hiểu, an ủi, động viên, giúp đỡ tôi vượt qua các khó khăn thử thách trên, nên tôi giữ vững niềm tin, an tâm công tác, ra sức phục vụ đồng bào mỗi ngày một tốt hơn.

Dù đó, đến năm 1983 tôi được tập thể tín nhiệm bầu làm Phó chủ nhiệm HTXTT phường 9 quận 3. Trong ba năm liền tôi được bình bầu lao động tiên tiến và năm 1980, được Ủy ban nhân dân thành phố công nhận là 1 trong 3 chiến sĩ thi đua đầu tiên của ngành TN HTX thành phố Hồ Chí Minh.

Niềm xúc động lớn lao nhất trong quá trình phục vụ của tôi là dịp tôi và một số anh chị em có thành tích và quá trình xây dựng ngành được Ban quản lý HTXTT—MB Thành phố tổ chức đi tham quan học tập kinh nghiệm tại Thủ đô Hà Nội. Và trong dịp đó, lần đầu tiên, tôi được viếng lăng Bác Hồ, nhìn được tận mắt Bác Hồ kính yêu mà suốt đời tôi vẫn hằng mơ ước được gặp.

Cuối cùng, cảm nghĩ của tôi là : Việc tôi tham gia công tác, đóng góp tay nghề công sức của tôi trong HTXTT để phục vụ bà con xã viên và nhân dân là đúng. HTXTT đã tạo điều kiện cho những người tiểu thương buôn bán làm ăn chân chính có cơ hội vừa phục vụ được đồng bào, làm người có ích cho xã hội, vừa giải quyết được ổn định đời sống của mình.

TỔ CHỨC QUẢN LÝ TƯ THƯƠNG KINH DOANH NGÀNH HÀNG THỊT HEO, THAM GIA THỊ TRƯỜNG CỦA HTXMB XÃ LINH ĐÔNG HUYỆN THỦ ĐỨC

Kính thưa các đồng chí đại biểu,

Hôm nay, thay mặt Ban quản lý HTXMB Xã Linh Đông, Huyện Thủ Đức. Tôi xin phép báo cáo với Hội nghị về công tác tham gia đấu tranh thị trường và tổ chức quản lý tư thương kinh doanh Ngành hàng thịt heo.

Xã Linh Đông Huyện Thủ Đức là thị trấn ở ngoại thành, mang tính chất nửa nông nghiệp, nửa đô thị. Song xã chỉ có 20% diện tích là đất canh tác, còn lại là khu gia cư hoặc xí nghiệp công nghiệp. Với dân số 32.000 người gần 5.300 hộ mà hộ tiểu thương đã chiếm đến 1.200 hộ.

Do sự chỉ đạo sâu sát và sự chăm sóc tận tình của trên, cán bộ nhân viên HTXMB chúng tôi luôn luôn quan tâm nắm chắc nhiệm vụ của mình và phấn đấu tích cực để phục vụ tốt hai bữa ăn hàng ngày của xã viên và tham gia đấu tranh góp phần bình ổn giá cả thị trường, giảm bớt khó khăn về đời sống của nhân dân lao động.

Trong quá trình xây dựng và phát triển, qui mô kinh doanh của HTXMB ngày càng mở rộng :

— Doanh số bán ra 1979 đạt 1.926.401đ00

— Doanh số bán ra 1980 đạt 3.510.341đ00

— Doanh số bán ra 6 tháng đầu năm 1981 đạt 5.178.089đ00

(tức đạt 67% kế hoạch cả năm và đạt 330% so với cùng kỳ năm trước). Trong đó Ngành hàng lương thực thực phẩm chiếm tỷ lệ 83,96%.

Hôm nay, tôi xin báo cáo tập trung về khâu kinh doanh thịt heo.

Thịt heo chẳng những là một loại thực phẩm thiết yếu trong bữa ăn hàng ngày mà việc tham gia đấu tranh kéo giá thịt xuống cũng có tác dụng góp phần làm giảm giá cả các loại thực phẩm khác.

Để kinh doanh tốt mặt hàng này, chúng tôi đã tổ chức được một tổ chuyên thu mua pha lọc và bán lẻ thịt heo gồm có 4 người do đ/c Phó Chủ nhiệm phụ trách. Tổ này gồm những người có tay nghề khá và rất nhiệt tình công tác, luôn quan tâm nắm tình hình chăn nuôi và số lượng đầu heo trong xã. Muốn thu mua tốt, ngoài việc nâng cao tay nghề, rút tỉa kinh nghiệm qua thực tế và làm ăn ngay thật. CBNV thu mua còn phải biết kiên trì, trong công tác vận động quần chúng bán heo cho HTX.

Hiện HTXMB xã chúng tôi thường xuyên hàng ngày tham gia phục vụ từ 2 đến 4 con. Đặc biệt, trong những ngày lễ và tết chúng tôi phân phối cho các hộ xã viên theo tiêu chuẩn hộ A, B, C từ 1/2 kg đến 2 kg.

Ngoài việc thu mua heo trong nhân dân, HTXMB xã chúng tôi còn tổ chức được 01 trại chăn nuôi heo thường xuyên có từ 70 đến 80 con nhằm chủ động có nguồn heo dự trữ sẵn sàng giết mổ tham gia thị trường nhất là trong tình hình có biến động giá cả.

Chuồng trại chúng tôi gồm có :

— 10 heo nái để sản xuất heo con cho trại và cung cấp con giống cho xã viên.

— Từ 35 — 40 con heo thịt trong đó thường có khoảng 20 con đủ trọng lượng xuất chuồng.

Trước tháng 10-1980, chúng tôi chưa có kinh nghiệm quản lý nên đàn heo thịt chỉ phát triển bình thường, đàn heo con thường bị hao hụt. Muốn trại chăn nuôi phát triển tốt và hạch toán có lãi ngày càng tăng, thực hiện sự chỉ đạo

của Ban quản lý HTXTT-MB Thành phố, chúng tôi vận dụng phương thức hưởng lương theo doanh số vào công tác chăn nuôi. Chúng tôi đạt chỉ tiêu : Trại chỉ cần 2 nhân viên chăn nuôi, chăm sóc 60 con heo. Trên mức đó cứ tăng 10% thì thưởng thêm 1 công điểm, tăng 20% thì được thưởng thêm 3 công điểm v.v...

Heo lứa từ 4 tháng tuổi tăng trọng trên 8kg/tháng. Heo lứa từ 5 tháng tuổi tăng trọng trên 12k/tháng thì được hưởng theo tỷ lệ %. Về chăm sóc heo nái và heo con, thì nếu heo nái sanh từ 11 con trở lên nuôi mạnh, tốt cho đến khi phá bầy thì người chăn nuôi được thưởng 1 heo con. Cách cho heo ăn hàng ngày cũng được cải tiến. Trước đây cho heo ăn theo khẩu phần mỗi ngày 2 lần nay phân làm 3 lần, do đó heo ăn không bỏ thừa lãng phí thức ăn. Nhờ vậy, năng suất lao động được tăng cao, đời sống nhân viên được cải thiện dần từ mức lương trước đây chỉ có 60đ00/người/tháng nay đã hưởng được 650đ00/người/tháng.

Do những việc làm chủ động trên mà HTXMB xã Linh Đông đã giữ được giá thịt heo ổn định trong từng thời gian. Từ đầu năm 1981 đến cuối tháng 5/1981, HTX bán thịt giá cao nhất là 38đ00/kg. Từ tháng 6/1981 đến nay giá cao nhất là 42đ00 kg, rẻ hơn thị trường khoảng 20%. Sáu tháng đầu năm 1981, HTXMB đã phục vụ được 308 con heo trọng lượng 24.000 kg thịt.

Ngoài phần tự kinh doanh, chúng tôi còn tham gia công tác tổ chức và quản lý tư thương chuyên doanh về mặt hàng thịt heo tại chợ Thủ Đức.

Thưa các đồng chí,

Tôi xin báo cáo tiếp về công tác tổ chức quản lý tư thương kinh doanh thịt heo : Kể từ ngày 01-2-1981 Uỷ ban nhân dân huyện, xã và ngành dọc cấp trên giao cho HTX nhiệm vụ : Quản lý lò mổ và quản lý thương lái.

Cơ sở và những nhân sự của lò mổ đã có sẵn, nên chỉ củng cố tổ chức lại là đi vào nề nếp sẵn sàng phục vụ.

Còn phần tổ chức quản lý thương lái tư thương bước đầu gặp rất nhiều khó khăn. Qua 3 cuộc họp vận động, thảo luận bàn bạc để tiến đến thành lập một tổ hợp thịt heo do ta quản lý, thì tư thương tìm đủ mọi cách tránh né, trì hoãn, kéo dài thời gian để cho họ tiếp tục làm ăn vô tổ chức, thủ lợi được nhiều hơn. Đến cuộc họp lần thứ tư có ý kiến dứt khoát của lãnh đạo huyện và thị trấn họ mới chịu đi vào tổ chức.

Chợ Thủ Đức có 30 người chuyên thu mua heo và buôn bán thịt heo, trong đó 20 người có đăng ký kinh doanh và có thớt thịt tại chợ, 7 người không đăng ký, bưng từng rổ ngồi bán lậu trong chợ trốn thuế, 3 người không đăng ký hành nghề chuyên thu mua heo chở đi bán các nơi khác, mổ lậu trốn thuế.

Trong 20 người có đăng ký kinh doanh, chúng tôi thành lập một tổ hợp, chia làm 4 nhóm mỗi nhóm có 5 người. Có nhiệm vụ thu mua pha lọc và bán lẻ. Giá mua và bán theo qui định, làm việc với tinh thần tự quản, có kế toán của HTX theo dõi.

Vốn HTX xuất 1/2, tư thương 1/2. Số vốn do HTX quản lý, chi thu và quyết toán lấy lãi gộp trừ chi phí và thuế, còn thực lãi phân bổ cho tư thương 70%, HTX 30%, giá bán được tạm thời chấp nhận cho bán giá cao hơn của HTX từ 4 đến 6đ00 kg. Trong tháng 2 năm 1981 tổ hợp thực hiện được 252 con, nhưng tư thương vẫn dùng đủ mánh lới gian dối, viện cớ không mua được heo với giá 26đ/kg, họ đem heo về khai báo là mua giá 27đ — 28đ/kg. Bán xong cuối ngày báo cáo bán lỗ. Việc mua bán hàng ngày, HTX không đủ người kiểm soát, số heo của mỗi nhóm hàng ngày đáng lẽ phải cạo 3 con mới đủ bán nhưng chỉ nhập lò 2 con còn một con cạo lậu ở nhà riêng đem đi bỏ mối, số còn lại chút ít lén đem vào thớt bán kèm, như vậy trốn được các thứ thuế, bán được giá cao mà khỏi phải chia lãi 30% cho HTX. Trong số 252 con chỉ có 147 con được chia lãi với tỷ lệ 0,72% (chia cho HTX) còn 105 bị khai lỗ. Tiền lãi của tư thương tính trên sổ sách mỗi ngày 20đ người. Số

báo cáo lỗ cứ tăng dần lên. Đồng thời tình trạng cạo mỏ lậu, trốn thuế, trốn kiểm dịch vẫn còn tồn tại.

Trước tình hình trên, chúng tôi đã kịp thời báo cáo với cấp lãnh đạo huyện và thị trấn, được cấp lãnh đạo quan tâm, theo dõi và qua hai cuộc họp đem lại sự thỏa thuận nhất trí về thay đổi phương thức quản lý tổ hợp như sau:

— Phân bổ lãi cho HTX, thực hiện khoán định mức mỗi kỳ móc hàm là 0,80 (không kể đầu lòng).

— Để công tác quản lý kinh doanh của tổ hợp được ổn định đi vào nề nếp, cuộc họp đề ra những biện pháp về kinh tế và hành chánh thi hành cho những người không thực hiện nội quy và cố tình vi phạm để thủ lợi riêng.

Phương thức này được thực hiện tốt hơn, tư thương không còn tranh với HTX mua giá cao hơn mà cố gắng mua theo giá qui định để đảm bảo được lợi nhuận vừa phải.

KẾT QUẢ :

1) Thu hẹp được thị trường tự do thành thị trường thịt heo có tổ chức do ta quản lý.

2) Ổn định được giá mua, giá bán.

3) Kiểm soát và tận thu thuế sát sinh, thuế móc hàm 100% giao cho Nhà nước.

4) Kiểm dịch trước khi phân phối, đảm bảo vệ sinh cho người tiêu dùng.

5) Truy thu được số thuế 12.000đ từ năm 1979 đến nay tư thương không chịu nạp cho Nhà nước.

Từ ngày 24-4-1981 đến nay HTX tự hạ mức lãi khoán từ 0,80đ xuống 0,60đ/kg heo móc hàm, đồng thời động viên chị em tổ hợp hạ giá bán mỗi kí từ 1 đến 2đ/kg.

Tổ hợp thực hiện từ ngày 1-2 đến ngày 30-6-81 được 986 con bằng 82.512,5kg bình quân tiêu thụ mỗi ngày từ 5 tạ 1/2 đến 6 tạ thịt heo.

Thưa các đồng chí,

Thắng lợi bước đầu trong công tác tổ chức quản lý kinh doanh ngành thịt heo của thương lái tư thương thật là phấn khởi. Song nhìn chung chúng tôi nhận thấy còn một số mặt tồn tại thực hiện chưa đồng bộ.

— Số thương lái tự do không đăng ký hành nghề vẫn hoạt động mạnh mua heo từ chỗ nầy chở đi bán chỗ khác, mổ lậu tại nhà riêng đem ra chợ bán trốn thuế lời nhiều.

— Không kiểm soát được số lượng và giá bán bỏ mối thịt cho các dịch vụ ăn uống tư nhân, chủ quán dấu số lượng để trốn thuế doanh nghiệp.

— Số heo mổ lậu tại nhà trốn thuế, trốn kiểm dịch vẫn còn nhiều.

Những tồn tại trên đây mong được cấp lãnh đạo và các cơ quan chức năng quan tâm, nghiên cứu các biện pháp cần thiết để việc quản lý nguồn hàng thịt heo được đi vào nề nếp góp phần ổn định giá cả thị trường giúp cho ngành TN/XHCN có điều kiện thu mua nắm nguồn hàng về đưa vào lưu thông có tổ chức, phục vụ đời sống nhân dân lao động tốt hơn nữa.

Cửa hàng thực phẩm Hợp tác xã Mua bán xã Linh Đông. Ảnh: ĐỨC THÀNH

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH PHỤC VỤ SẢN XUẤT CỦA HTXMB XÃ PHÚ HÒA ĐÔNG, HUYỆN CỦ CHI

Kính thưa các đồng chí Đại biểu,

Hôm nay, thay mặt HTXMB xã Phú Hòa Đông, huyện Củ Chi, tôi xin phép báo cáo lên Hội nghị về tình hình phục vụ sản xuất nông nghiệp của HTX.

I — ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH :

Phú Hòa Đông là một xã nông nghiệp. Ngoài sản xuất lúa là chính còn hoa màu như : đậu phộng, khoai mì.

Dân số trên 14.000 người và 2.946 hộ, trong đó nông nghiệp là 2.081 hộ, diện tích canh tác 1.344 ha, hiện nay còn sản xuất manh mún cá thể, mới tổ chức được 4 tập đoàn sản xuất nông nghiệp. Nhận thức được ngoài nhiệm vụ phục vụ đời sống nhân dân, còn phải phục vụ tích cực cho sản xuất phát triển nên Ban quản lý HTXMB chúng tôi đã phục vụ sản xuất nông nghiệp trong năm 1980 và 6 tháng đầu năm 1981 như sau :

Chúng tôi rất quan tâm đến việc mở rộng kinh doanh, phục vụ sản xuất vì rằng :

1) Do diện tích đất canh tác ngày càng tăng.

2) Do vật tư nông nghiệp địa phương cung cấp chưa đủ, không kịp thời vụ, còn thủ tục giấy tờ, trong lúc đó tại xã tư thương có bán các loại phân trên nhưng nhân dân sợ hàng giả nên cần có sự phục vụ của chúng tôi.

Nghiên cứu kinh doanh phục vụ :

Từ những lý do trên, Ban quản lý chúng tôi báo cáo với Cấp Ủy, Ủy ban nhân dân xã để xin ý kiến đồng thời họp Ban quản lý bàn bạc lập kế hoạch chạy hàng vật tư nông nghiệp để phục vụ sản xuất đang cần thiết. Cụ thể như sau :

— Vụ lúa Đông xuân đa số là các giống lúa ngắn ngày nên cần các loại phân bón hóa học như : Urê, NPK, Kali, thuốc trừ sâu...

— Vụ lúa mùa đa số bà con làm các giống lúa dài hạn nên chủ yếu chỉ cần các loại phân hữu cơ như : phân cá, phân da...

— Vụ màu tỉa đậu phộng thì cần vôi Càn long, tro mặn...

Sau khi đã nắm được từng loại phân thích hợp cho sản xuất, Ban quản lý phân công người chạy tìm các nguồn phân, thuốc trừ sâu để hợp đồng, và đã ký hợp đồng trao đổi hàng nông sản lấy diêm Urê của Sở lương thực, hợp đồng đại lý bán lẻ diêm Urê cho Phòng lương thực Huyện, hợp đồng mua bán phân kali với HTXMB Tỉnh Sông Bé, hợp đồng mua bán phân NPK với Công ty phân bón miền Nam, hợp đồng phân hữu cơ với các tổ hợp sản xuất ở Thủ Đức, hợp đồng với Công ty Bách-hóa Thủ Đức thuốc trừ sâu. Khi có hàng trong tay, chúng tôi họp lại bố trí mạng lưới phục vụ cho hợp lý, thuận tiện để nông dân mua dễ dàng, cụ thể :

— Chúng tôi đặt 2 quầy hàng gần trục lộ giao thông để xe lam xe bò đến chở, 1 quầy hàng tận bến sông để cho ghe thuyền nông dân vào nhận phân đi bón ruộng thuận tiện.

Ngoài ra chúng tôi bán rộng rãi cho các tập đoàn sản xuất và nông dân cá thể với số lượng không hạn chế. Giá cả rẻ hơn thị trường tự do từ 10 đến 30%, nên được đa số nhân dân ủng hộ, mua rất đông.

II— KẾT QUẢ :

1) Về phía HTXMB, đã phục vụ được như sau :

a) Doanh số bán ra năm 1980 là : 546.961,83.

Các mặt hàng phục vụ sản xuất chủ yếu gồm có :

+ Phân hữu cơ tổng hợp : 110.200 kg

+ Diêm Urê : 4.860 kg

+ Vôi	:	2.000 kg
+ Muối rãi ruộng	:	3.250 kg
+ Xẻng	:	116 cái.

b) *Doanh số bán ra 6 tháng đầu năm 1981 là :* 614.629đ đạt 116% so kế hoạch, và bằng 264% so với cùng kỳ năm trước.

Các mặt hàng phục vụ sản xuất chủ yếu gồm có :

+ Diêm URÊ	:	23.062 Kg
+ Phân hữu cơ tổng hợp	:	14.920 Kg
+ Phân NPK	:	8.000 Kg
+ Phân Kali	:	6.200 Kg
+ Phân lân	:	5.100 Kg
+ Thuốc trừ sâu	:	479 chai
+ Xô đựng nước	:	120 cái

Doanh số phục vụ sản xuất 6 tháng đầu năm 1981 là 373.552,50 so với doanh số phục vụ sản xuất năm 1980 tăng gấp 3 lần.

2) Về phía nông dân :

Nhờ ảnh hưởng khí hậu thời tiết ôn hòa và do tình hình phục vụ phân bón, thuốc trừ sâu dồi dào, kịp thời vụ nên các vụ mùa sản xuất trong năm 1980 tăng năng suất rõ rệt, bình quân lúa năm 1979 là 2.300 kg/ha (115 giạ). Năm 1980 năng suất bình quân là 2.600 kg/ha (130 giạ).

Nhờ mạng lưới các quầy hàng HTX phục vụ sản xuất đặt trên các trục lộ giao thông hoặc tận bến sông nên dễ dàng cho xe, thuyền nông dân đến chở phân đi bón ruộng giảm được chi phí vận chuyển, do đó bà con mua phân bón của HTX rẻ hơn thị trường tự do từ 10 đến 30%.

3) Về phía Nhà nước :

Bán hàng phục vụ sản xuất của HTXMB có tác động đối với sản xuất, nên lượng hàng thu mua của Nhà nước ngày càng tăng, chất lượng ngày càng tốt, cụ thể đợt thu mua lúa và đậu phộng năm 1980 như sau :

— Thu mua lúa được : 78 tấn.

— Thu mua đậu phộng : 12 tấn.

(Đạt tỉ lệ 99% so với kế hoạch và so với năm 1979 tăng gấp 6 lần).

III.— THUẬN LỢI, KHÓ KHĂN

Qua phục vụ sản xuất, chúng tôi gặp những thuận lợi và khó khăn như sau :

Thuận lợi :

— Được sự quan tâm giúp đỡ của Xã ủy, Ủy ban xã cũng như ban, ngành, đoàn thể tận tình giúp đỡ.

— Được sự quan tâm giúp đỡ của Ban quản lý HTXMB huyện cũng như các cơ quan nhất là ngân hàng.

— Được sự giúp đỡ của các công ty, HTXMB bạn, tổ hợp trong việc ký hợp đồng mua, bán hàng phục vụ sản xuất.

Song vẫn còn một số khó khăn là : Về giao thông vận tải, hợp đồng xe vận chuyển hàng hóa còn nhiều khó khăn, ngành giao thông vận tải huyện cho rằng chúng tôi kinh doanh các mặt hàng phục vụ sản xuất là ngoài chức năng, nhiệm vụ nên khi hợp đồng xe, khi thì có, khi thì không, hoặc có thì chậm trễ, điều xe không đúng hợp đồng. Từ đó ảnh hưởng đến kế hoạch phục vụ của chúng tôi bị trễ thời vụ của nông dân v.v...

Tóm lại, bên cạnh công tác phục vụ đời sống, chúng tôi đã có 1 số kết quả về phục vụ sản xuất như trên, song đó chỉ là bước đầu, mong rằng từ nay sẽ được sự quan tâm giúp đỡ của các ngành, và cấp trên, nhất là chính quyền địa phương để chúng tôi hoàn thành tốt nhiệm vụ sắp tới.

*

CÔNG TÁC QUẢN LÝ KINH TẾ TÀI CHÍNH CỦA HỢP TÁC XÃ TIÊU THỤ PHƯỜNG 14 QUẬN TÂN BÌNH

Kính thưa các đồng chí Đại biểu,

Được sự chấp thuận của Ban Quản Lý HTXTT-MB Thành phố, tôi đại diện cho cán bộ, nhân viên HTX Phường 14 xin đọc báo cáo về công tác quản lý tài chính của đơn vị.

HTX Phường 14 Quận Tân Bình thành lập ngày 11 tháng 01 năm 1977. Là một phường phần lớn sinh sống bằng nghề nông, trên một địa bàn khá rộng.

Để phục vụ thuận tiện hai bữa ăn hàng ngày cho nhân dân, HTX tổ chức 5 cửa hàng tại 5 khu vực, gồm 3 cửa hàng thực phẩm, 1 cửa hàng bách hóa tổng hợp, 1 quầy hàng tham gia thị trường tại chợ Bà Quẹo.

Từ một đơn vị kinh doanh yếu kém, cách quản lý tiền hàng không có nề nếp, 2 năm liền không cân đối và quyết toán được, doanh số bình quân 41.000đ tháng. Đến nay đã tăng lên 500.000đ tháng trong điều kiện cán bộ, nhân viên không tăng.

I.— TỔ CHỨC THỰC HIỆN KẾ TOÁN :

Để làm tốt vai trò chức năng của người kế toán trong đơn vị kinh doanh sao cho vừa đảm bảo được tập trung và sử dụng vốn đạt hiệu quả cao nhất, vừa phải nhạy bén và kịp thời cho công tác thu mua, đó là một suy nghĩ khi chúng tôi bắt đầu nhận việc.

HTXTT Phường 14 chúng tôi, 2 năm đầu có những tồn tại khá lớn : trong năm 1978 đồng chí Nguyễn Em, kế toán trưởng cũ của cơ sở bị bắt giam về tội mạo chữ ký của chủ nhiệm để mua nước đá bán ra ngoài, kế đến đồng chí chủ nhiệm tự ý bỏ việc gây xáo trộn và ảnh hưởng lớn trong việc kinh doanh, sổ sách bị tồn đọng lại. Lúc bấy giờ doanh số cơ sở rất thấp, chi phí lại cao do hao hụt nhiều, gần 2 năm không quyết toán cân đối được.

Sau khi học xong khóa đào tạo kế toán của Ban Quản lý HTX thành phố về, được Ban quản lý Phường phân công phụ trách bộ phận kế toán cơ sở, mặc dù có những khó khăn trước mắt nhưng với nhiệt tình của tuổi trẻ chúng tôi bắt tay vào công tác. Để giải quyết những tồn đọng năm trước chúng tôi chia thời gian công tác :

— Mỗi buổi sáng kế toán giải quyết những chứng từ ngày trước vô nhựt ký sổ cái và các sổ chi tiết liên quan, chiều và tối vô sổ nhựt ký sổ cái của những năm trước.

— Đồng chí thống kê buổi sáng theo dõi sổ sách thẻ kho từng kho, từng quầy và hàng nhập xuất trong ngày, buổi chiều và tối soạn, sắp xếp các chứng từ của năm trước theo thứ tự ngày, tháng, năm.

● Biện pháp chống hao hụt hàng hóa và mất mát

Để hạn chế hàng hóa kém mất phẩm chất ở kho, ở quầy, việc mậu dịch viên nộp không hết tiền bán hàng vào quỹ. Thủ quỹ không nắm được sổ dư tồn quỹ cuối ngày và báo cáo về trên chậm trễ. Chúng tôi phải một mặt tổ chức củng cố lại bộ phận kế toán, mở đầy đủ sổ sách theo dõi, cập nhựt kịp thời hàng ngày và tổ chức xuống các quầy, kho xem xét thực tế. Mặt khác kiến nghị với Ban quản lý bố trí lại một số nhân sự ở các bộ phận theo năng lực và ổn định lâu dài, nhằm tạo điều kiện tăng cường công tác quản lý ở từng khâu, chúng tôi hướng dẫn anh chị em một số nghiệp vụ cơ bản về chế độ trách nhiệm quản lý tiền hàng tài sản của đơn vị, của ngành. Như chị em bán hàng phải nghiêm túc thực hiện việc niêm yết giá, cân, đong, đo, đếm chính xác, mở sổ sách theo dõi và lập báo cáo theo định kỳ. Đồng thời phải có trách nhiệm bảo quản hàng hóa, bao bì và tài sản có tại quầy, khi phát hiện hàng hóa kém mất phẩm chất kịp thời báo cáo. Trên cơ sở mỗi anh chị em được phân công nhiệm vụ cụ thể mà qui trách nhiệm và việc xử lý khi có tài sản thất thoát.

Qua việc làm trên chúng tôi theo dõi được chặt chẽ toàn bộ tình hình ở đơn vị và kịp thời cung cấp số liệu cho lãnh đạo.

Kết quả : Tình trạng chị em bán hàng không nộp hết tiền bán ra trong ngày giảm đi rõ rệt. Những đợt kiểm kê định kỳ có kết hợp với Ban kiểm soát và kiểm kê đột xuất đã chứng minh. Tỷ lệ hao hụt hàng hóa trong 2 năm đầu ở mức 0,70% đến nay hạ xuống còn 0,12%, thiếu hàng, thiếu tiền không có vụ việc nào lớn và được xử lý ngay trong tháng.

1) Quản lý và sử dụng vốn :

Qua 4 năm phát triển kinh doanh, đơn vị chúng tôi có một cơ ngơi ổn định đến nay vốn tự có và coi như tự cho là : 70.209,3 đồng trong đó :

— Vốn cổ phần : 13.730 đồng.

— Vốn tích lũy : 36.456 đồng.

— Lãi năm nay (9 tháng/81) : 20.023,30 đồng.

— Vốn mua sắm nhà cửa thiết bị và vật dụng bao bì : 8.560 đồng chiếm 16,5% vốn tự có thấp hơn mức cho phép 14,5%.

— Vốn tham gia luân chuyển hàng hóa là 72.615 đồng chiếm 74,2% vốn tự có. Điều đó nói lên sử dụng vốn của chúng tôi đúng hướng là tập trung cao độ nguồn vốn, tham gia vào luân chuyển, hạn chế các việc mua sắm tài sản, bao bì xét thấy chưa cần thiết.

Vốn dự trữ bình quân hàng năm tăng nhanh cụ thể :

— Năm 1979 : 20 vòng/năm

— Năm 1980 : 32,2 vòng/năm tăng 12,2 vòng so năm 1979.

— 9 tháng đầu năm 1981 đã đạt 44,3 vòng/năm tăng 12,1 vòng so cả năm 80.

2) *Công tác quản lý tiền hàng và tài sản :*

Ngoài việc chấp hành đúng chế độ thu chi, xuất nhập và theo dõi chặt chẽ tài sản, vật dụng bao bì ở từng bộ phận, công tác kiểm tra giám sát là nhiệm vụ thường xuyên của kế toán, nhờ đó chúng tôi nắm được tình hình ở cơ sở, làm tham mưu đắc lực cho Ban quản lý để lãnh đạo, chỉ đạo HTX.

Thí dụ : cuối ngày, tất cả các quầy đều phải nộp hết tiền bán hàng. Khi ứng tiền đi thu mua, xong đợt công tác chúng tôi nhắc nhở thanh toán ngay sau khi làm thủ tục nhập hàng hoặc hoàn trả toàn bộ tiền đã ứng trước nếu không mua được hàng.

Thực tế hiện nay, phần lớn hàng mua qua tư thương hoặc mua trực tiếp của người sản xuất cá thể nên khối lượng tiền mặt thanh toán rất lớn như vậy là trái với qui định của Ngân hàng Nhà nước, nên không uyển chuyển là không hoàn thành nhiệm vụ, trường hợp này chúng tôi phải hết sức cân nhắc cái nào có lợi cho việc chung thì phải vận dụng giải quyết. Những việc chưa rõ, tạo sơ hở cho kẻ xấu lợi dụng thì cương quyết từ chối. Chúng tôi nghĩ rằng : chế độ đặt ra là để đảm bảo sự thật trong thực tế nếu không vận dụng một số trường hợp thì không hoàn thành kế hoạch ngược lại nếu ta dễ dãi, tùy tiện sẽ tạo sơ hở cho kẻ xấu lợi dụng và sẽ không thể hiện được chức năng của kế toán là «tay hòm chìa khóa» là người kiểm soát viên của Nhà nước.

● Biện pháp hạ thấp chi phí lưu thông

a) Giảm hao hụt :

— Chúng tôi đề xuất ý kiến với Ban quản lý giao một số định mức hao hụt cụ thể của từng nhóm hàng và tổ chức thí điểm ở các khâu thu mua, bán lẻ cụ thể : như rau tươi hao hụt 6%, củ quả 3%, thịt heo pha lọc 0,8%.

— Riêng lượng heo đưa ra bán lẻ ở các quầy chợ,

mỗi ngày từ 1—2 con. Qua thí điểm chúng tôi giao heo pha lọc định giá từng loại và giao tỷ lệ hao hụt theo thời gian, nếu bán trong 4 giờ thì tỷ lệ hao hụt 0,8%, trong 6 giờ thì tỷ lệ hao hụt là 1% với biện pháp đó chúng tôi đã giảm được hao hụt rất nhiều so với trước kia nhất là thịt heo ít bị lỗ.

3) Quản lý quầy tươi sống tham gia thị trường :

Quản lý quầy tươi sống tham gia thị trường là một công tác vô cùng phức tạp vì giá cả thị trường thường luôn biến động, phải linh hoạt thì mới làm nổi việc quản lý kèm giữ giá.

Quầy tham gia thị trường tại chợ Bà Quẹo của chúng tôi hoạt động vào tháng 4-1981 bước đầu mang lại kết quả đáng kể có tác dụng góp phần tham gia quản lý thị trường nhưng để đáp ứng với việc tăng giảm giá ở bên ngoài một số mặt hàng của HTX cũng phải điều chỉnh, có ngày phải điều chỉnh 2 — 3 lần nhất là thịt heo, mỗi lần tăng giảm giá như thế chúng tôi đều có mặt để kiểm kê và giao giá theo quyết định của Ban quản lý.

4) Chấp hành chế độ báo cáo :

Nhờ tổ chức ổn định sổ sách, phân công cụ thể giữa kế toán và thống kê, ngoài những sổ sách theo chế độ qui định, chúng tôi còn mở một số sổ phụ để theo dõi như thống kê hàng tháng đều có làm cân đối lực lượng hàng hóa cho trên 200 mặt hàng từ cái nhỏ nhất. Chứng từ phát sinh hàng ngày sau khi tiến hành kiểm tra định khoản vào sổ sách trong ngày, cuối tháng trước kiểm kê các số liệu trên nhựt ký sổ cái vào các sổ chi tiêu đều cộng xong, qua kiểm kê đối chiếu lại giải quyết chênh lệch thừa thiếu, xong tiến hành làm báo biểu trong vòng 2 ngày sau kiểm kê là chúng tôi đã nộp quyết toán về trên nên được Ban quản lý quận công nhận là đơn vị có phong trào nộp báo cáo sớm nhất và có chất lượng nhất trong số 26 phường.

5) Bảo quản và lưu trữ chứng từ :

Nhận thức được tầm quan trọng của chứng từ kế toán nên chúng tôi ngoài việc đảm bảo tính hợp lệ của chứng từ gốc hàng ngày, mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh chứng từ đến bộ phận kế toán chúng tôi tiến hành kiểm tra định khoản và hạch toán vào sổ sách xong xếp theo thứ tự và đưa vào lưu trữ theo từng loại, theo trình tự thời gian; hàng tháng quyết toán xong, chứng từ được đóng thành tập có ghi danh mục phía ngoài, làm như vậy khi cần chúng tôi tìm ra dễ dàng không mất thời gian và tránh được thất lạc.

II— KẾT QUẢ THỰC HIỆN

Do việc tổ chức quản lý như trên, trong thời gian qua đơn vị chúng tôi không để xảy ra tổn thất mất mát và được sự tin tưởng của xã viên thông qua đại hội công khai tài chính rõ ràng và đúng thời hạn (một năm hai lần) chia lời xã viên sòng phẳng, về kinh doanh có điều kiện mở rộng (từ một đơn vị có mức bán ra trong năm 1979 là 651.197đ00. 9 tháng đầu năm 1981 đã đạt 3.540.964đ00 tăng 4,5 lần so với năm 1979), năng suất lao động bình quân tăng: Năm 1979 là 3.875 đồng/người/tháng, năm 1981 là 19.714 đồng người tháng.

— **Chi phí lưu thông giảm**:

Năm 1979 là 4,2%, chín tháng đầu năm 1981 là 1,7%, giảm 2,5%.

— *Hao hụt hàng hóa*: Năm 1979 là 0,56%, 9 tháng đầu năm 1981 là 0,12%, giảm 0,44%.

Do xếp thời gian làm việc có khoa học và tăng thêm giờ làm đêm nên không những chúng tôi làm tốt nhiệm vụ quản lý kinh doanh trong kỳ mà còn gỡ rối và quyết toán được phần bỏ dở của hai năm trước.

Bốn năm qua nhờ sự phấn đấu nỗ lực của tập thể tạo điều kiện thuận lợi cho bộ phận kế toán thống kê chúng tôi nên được lãnh đạo của phường và cấp trên yên tâm và

đánh giá là phường có phong trào quản lý kinh tế tài chính tốt, 2 năm liền được chọn đơn vị tiên tiến của phong trào kế toán, thống kê trong quận.

Những thuận lợi khó khăn trong thời gian thực hiện :

Trong quá trình phấn đấu để đạt kết quả trên, chúng tôi gặp một số khó khăn và thuận lợi như sau :

a) Thuận lợi :

— Đạt được những kết quả trên là nhờ sự giúp đỡ động viên của Ngành dọc mà trực tiếp là bộ phận kế toán của Ban quản lý Quận và sự chỉ đạo của UBND Phường như mỗi khi chúng tôi gặp khó khăn phải xin ý kiến là được Ủy ban giải quyết kịp thời.

— Sự đoàn kết nhất trí của cán bộ, nhân viên trong cơ sở : từ nhân viên bán hàng, thu mua, thủ quỹ đều nghiêm túc thực hiện những điều quy định của Ban quản lý, nhất là từ khi thực hiện trả lương theo doanh số thì mọi người đều phấn đấu thi đua để hoàn thành nhiệm vụ được tốt nhờ đó các hiện tượng tiêu cực bị đẩy lùi.

b) Khó khăn :

Bên cạnh thuận lợi, hiện nay chúng tôi vẫn còn 1 số khó khăn như :

— Doanh số đơn vị chúng tôi đang tăng lên 4,5 lần so năm 1979 trong lúc đó kế toán chỉ có 1 người mà phải làm kiêm phần việc của Ban quản lý như phải làm báo cáo hàng tháng, quý, làm tổng kết năm về tình hình hoạt động của HTX phường cho UBND Phường và HTX Quận.

— Lúc đầu giao định mức hao hụt cho các cửa hàng chị em không vừa ý cho rằng chúng tôi khắt khe sợ không thực hiện được nên chúng tôi phải kiên trì giải thích và có thực tế chứng minh.

— Thu mua lúc đầu quy định chỉ được tạm ứng đúng số tiền thanh toán cho khách hàng thì các đồng chí

có ý kiến làm như vậy sẽ cản trở cho thu mua như giữa đường có món hàng đột xuất cần mua nhưng không có tiền v.v... những ý kiến đó được Ban quản lý nghiên cứu và đề kế hoạch thu mua xác hợp trong ngày nên nay cán bộ thu mua thực hiện tốt.

*

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT HTXTT PHƯỜNG 22 QUẬN 1

Kính thưa các đồng chí Đại biểu,

Hôm nay, tôi xin báo cáo với hội nghị về các mặt công tác của Ban kiểm soát HTXTT phường 22 đã làm được.

HTXTT phường 22 quận 1 được thành lập ngày 19-01-1977. Mạng lưới phân phối gồm có 08 cửa hàng, trong đó có 01 cửa hàng Bách hóa tại chợ Bến Thành. Số CBNV là 27 người và Ban kiểm soát là 03 người.

I.— LỀ LỐI LÀM VIỆC

Chúng tôi quan niệm rằng muốn làm tròn nhiệm vụ mà Đại hội đại biểu xã viên đã giao phó cho mình. Ban kiểm soát cần phải quán triệt điều lệ HTX, phân công phân nhiệm rõ ràng, đề ra phương thức công tác cụ thể và điều cốt yếu là phải sinh hoạt thường kỳ, ít nhất mỗi tháng một lần, để có thể cùng nhau trao đổi ý kiến, trao đổi kinh nghiệm, nắm vững tình hình kinh doanh, điều hành của Ban quản lý nhằm sau đó đặt ra phương hướng nhiệm vụ cho thời gian tới. Có như vậy mới có thể theo dõi và hỗ trợ hữu hiệu Ban quản lý tiến tới một mục đích chung là xây dựng HTXTT ngày càng phát triển để phục vụ tốt đời sống quần chúng.

1) Phân công trách nhiệm nội bộ : Ban kiểm soát gồm có 3 người : 1 trưởng ban, 1 phó ban và 1 ủy viên.

Trưởng ban chịu trách nhiệm chung cho toàn ban trước đại hội đại biểu xã viên, trước chính quyền địa phương và trước Ban thanh tra HTXTT Quận. Tham dự các buổi họp giao ban của Ban thanh tra quận và của Ủy ban nhân dân Phường, thường xuyên liên lạc với Ban quản lý HTXTT Phường, với các đoàn thể nhân dân và nhất là với các tổ xã viên, đồng thời giữ các hộp thư góp ý.

Phó ban và ủy viên chịu trách nhiệm thường xuyên kiểm tra một số cửa hàng đã được phân công, trực tiếp thu thập các thư góp ý, thắc mắc và phản ánh của xã viên, dự kiểm kê cuối tháng. Ngoài ra, phó ban còn có trách nhiệm theo dõi khâu thu mua và để ủy viên theo dõi khâu bán ra.

2) *Phương pháp công tác :* Muốn làm tròn chức năng của mình, Ban kiểm soát và Ban quản lý phải có sự đoàn kết, nhất trí. Nhưng phải là sự đoàn kết trong đấu tranh, chứ không phải sự đoàn kết một chiều. Kinh nghiệm cho thấy nếu Ban kiểm soát cứ dẫm chân lên sự điều hành của Ban quản lý và ngược lại nếu Ban quản lý không hiểu rõ chức năng, quyền hạn của Ban kiểm soát, tìm cách hạn chế hoạt động của Ban kiểm soát, thế nào cũng đi đến sự mất hòa khí có phương hại đến tinh thần phục vụ của cả đôi bên và như thế chỉ làm thiệt hại đến sự phát triển của HTX.

Ngược lại, nếu Ban kiểm soát và Ban quản lý xuề xòa với nhau thì rõ ràng vai trò của Ban kiểm soát mất tác dụng.

Phương thức của Ban kiểm soát chúng tôi là cố gắng phát huy quyền làm chủ tập thể của xã viên để phát hiện vấn đề, rồi từ đó kiểm tra với hình thức nhẹ nhàng, thích hợp, thấy sự sai trái tìm cách ngăn ngừa trước chớ không để sự việc đến mức độ nghiêm trọng mới tiến hành. Xin đơn cử 3 trường hợp điển hình :

a) *Trường hợp 1 :* Có 1 chị xã viên đến phản ánh với chúng tôi, trà của HTX mỗi gói 300gr sao đem về cân có 250gr. Tôi tiếp thu thắc mắc nhưng hẹn 2 giờ sau sẽ cho biết kết quả việc kiểm tra. Trước hết tôi trở về nhà lấy 1 gói trà của gia đình tôi vừa mua ngày hôm trước đem ra cân, được 290gr — Tôi qua cửa hàng Bách hóa 1 là nơi phân phối trà, thông báo cho Ban quản lý biết thắc mắc kể trên, rồi lấy trong mỗi cân xé một gói trà đem cân lại, kết quả có gói 300gr, có gói 290gr, có gói 295gr. Tôi trở lại

tìm chị xã viên để cho biết kết quả cuộc kiểm tra và yêu cầu chị hỏi lại người mua trà xem có ai lấy trước ra pha rồi chị mới cân không ? Có lẽ đúng nên không thấy chị đến tìm tôi.

b) Trường hợp 2 : Một xã viên nêu thắc mắc sao cùng một thứ hàng (bánh phồng nấm) mà HTXTT phường 17 bán 1đ90, HTXTT phường 22 bán 2đ00 ? Tôi đến ngay hai cửa hàng của hai HTX và nhận thấy đúng. Tôi đến gặp và yêu cầu điều chỉnh lại giá cả, Ban quản lý đã cho cửa hàng thi hành ngay sửa lại giá 1đ90 thay vì 2đ00.

c) Trường hợp 3 : Theo phản ánh của một xã viên là nhân viên phụ trách mổ và ra thịt heo đã chọn thịt heo tốt, thịt ngon dành dưa cho con đem ra chợ bán. Ngày 9-6-1980, Ban kiểm soát đã đến kiểm tra đột xuất khâu bán thịt heo, lúc đó vào khoảng 8 giờ sáng, thịt chỉ còn ít. Chúng tôi nhận thấy cân đúng và phục vụ tốt, đồng bào muốn mua bao nhiêu cũng bán 1đ00 — 2đ00 hoặc 5đ00 chứ không nhất thiết phải là 0,5 kg hoặc 1 kg. Sau khi bán xong vào khoảng 10 giờ, chúng tôi yêu cầu chị biên phiếu cho tôi xem các phiếu bán thịt. Trong đống phiếu, có một phiếu ghi 4kg800 dùi, 1kg600 nạc, 1kg900 cốt-lết, 2kg200 xương và 0kg700 da, tổng cộng số tiền là 267đ80 bán cho con đ/c nhân viên phụ trách ra thịt. Ban kiểm soát đã thông báo ngay cho Ban quản lý biết và chiều ngày 10-6-1980 (một ngày sau khi phát hiện sự việc), Ban quản lý đã mời khâu bán thịt heo để kiểm điểm với sự chứng kiến của Ban kiểm soát.

Qua ba trường hợp kể trên, Ban kiểm soát chúng tôi đã tôn trọng quyền làm chủ tập thể của xã viên, đã kết hợp chặt chẽ với Ban quản lý để giải quyết tốt đẹp các vấn đề, do đó xã viên được thỏa mãn. Trái lại nếu Ban kiểm soát có sự chậm trễ trong việc giải tỏa các thắc mắc hoặc phản ánh của xã viên, thế nào xã viên cũng loan truyền tung tin các thắc mắc của mình đến nhiều xã viên khác rồi từ miệng người này thêm mắm thêm muối một chút đến người thứ 5, thứ 6, chuyện nhỏ có thể xé thành to gây hoang mang

trong dân chúng và như vậy sẽ có ảnh hưởng không tốt đến thanh danh của HTX.

3) Sinh hoạt : Theo điều lệ HTXTT, mỗi tháng Ban kiểm soát đều có sinh hoạt nội bộ ít nhất một lần để xem xét các báo cáo quyết toán hàng tháng do khâu kế toán tài vụ cung cấp, kiểm điểm công tác của toàn ban đã thực hiện trong tháng, tập hợp những dư luận, thắc mắc, phản ảnh để bàn cách tiến hành giải quyết. Mỗi khi xét thấy cần, Ban kiểm soát có mời đ/c chủ nhiệm hoặc đ/c trong Ban quản lý đến tham dự để trao đổi ý kiến. Cũng trong các buổi họp này, Ban kiểm soát đề ra phương hướng nhiệm vụ cho tháng tới, cùng với Ban quản lý lập lịch trình kiểm kê cuối tháng.

Ngoài việc sinh hoạt nội bộ, hàng thàng Trưởng ban kiểm soát đều có tham dự các buổi họp thường kỳ của Ban kiểm soát 25 phường hoặc đột xuất các cuộc họp giao ban hàng tuần của Ban quản lý HTXTT Quận. Mỗi lần tới dự họp như vậy Ban kiểm soát chúng tôi đều có nộp báo cáo hoạt động theo mẫu của Ban thanh tra HTXTT Quận.

Chúng tôi nhận thấy các buổi họp thường kỳ của các Ban kiểm soát như vậy rất có ích cho công tác của Ban kiểm soát.

Trước hết, các Ban kiểm soát được Ban thanh tra bồi dưỡng về nghiệp vụ, về chính sách, chủ trương và đường lối của Đảng và Nhà nước nói chung và của Thương nghiệp HTX nói riêng. Cũng trong các buổi họp đó, Ban kiểm soát 25 phường có dịp trao đổi rút kinh nghiệm về công tác thanh kiểm tra, báo cáo cho nhau biết về khiếm khuyết, tồn tại mà một số Ban quản lý còn vấp phải trong việc điều hành, trong khâu kinh doanh, trong công tác thu mua. Rồi từ đó cùng nhau bàn bạc để tìm ra một giải pháp xây dựng. Cụ thể có một số Ban kiểm soát báo cáo về khâu kinh doanh thịt heo thường bị lỗ mà không hiểu nguyên do vì đâu ? Sau khi trao đổi ý kiến, các Ban kiểm soát của một vài phường trong đó có phường 22 đã đưa ra các phương thức

để giúp một số khâu kinh doanh thực hiện đạt kết quả tốt, không lãi nhiều thời lãi ít, hạn chế tình trạng lỗ là liên miên.

II – NỘI DUNG CHỦ YẾU CÔNG TÁC KIỂM SOÁT

Chức năng của Ban kiểm soát là thường xuyên kiểm tra giám sát mọi mặt hoạt động của HTX. Nhưng kiểm soát không có nghĩa là rình mò, bới lông tìm vết, mà chủ yếu là ngăn ngừa mọi sự sai sót không những về phía Ban quản lý và nhân viên HTX mà về cả phía xã viên. Sau đây là một trường hợp điển hình : trong kỳ bán gạo tự doanh, một số xã viên và ngay cả Phường hội Phụ nữ đã nêu thắc mắc : sao chỉ trong vòng có mấy ngày mà giá lúc bán 4đ00, lúc bán 4đ20 rồi 4đ40. Nếu Ban kiểm soát không sâu sát thời thế nào cũng đứng về phía xã viên đặt ra nghi vấn. Nhưng vì đã được Ban quản lý thông báo về giá cả nên đã giải tỏa ngay thắc mắc của đồng bào. Gạo ở trên HTX Quận phân phối tấn đầu với giá 4đ00, nhưng hai tấn sau vì mưa phải giá cao hơn nên đã phân phối với hai giá 4đ40 gạo tốt, 4đ20 gạo kém một chút. Giải thích kịp thời như vậy mới có thể giải đáp thắc mắc của đồng bào.

Tuy chức năng của Ban kiểm soát là kiểm tra, giám sát mọi mặt hoạt động của HTXTT nhưng kinh nghiệm cho thấy cần phải quan tâm tốt vào hai khâu : khâu tổ chức kinh doanh và khâu kế toán tài vụ.

1) Khâu tổ chức kinh doanh : Thường thường HTXTT có những tồn tại như chạy theo lợi nhuận, lạm dụng tài khoản 44 phí lưu thông, không bảo quản tốt hàng hóa, để thất thoát hoặc hư hao nhiều.

Điển hình như HTXTT phường 22, trong năm 1979, Ban quản lý đã cố gắng rất nhiều trong việc tìm nguồn hàng, quay nhanh vòng vốn để phát triển kinh doanh. Điều nầy thật đáng khích lệ. Nhưng khi đối chiếu tài khoản phí lưu thông, tỷ lệ hao hụt hàng hóa, số thực tại, Ban quản lý nhận thấy so với doanh số bán ra, tỷ lệ nầy tương đối cao

so định mức, Ban kiểm soát đã góp ý với Ban quản lý để khắc phục những tồn tại nầy. Kết quả từ 6 tháng đầu năm 1980 đến nay phí lưu thông đã giảm, hao hụt vẫn còn nhưng không quá định mức, còn thực lãi thì đạt chỉ tiêu của HTXTT Quận đề ra.

Về việc thu mua tìm nguồn hàng, Ban kiểm soát thường góp ý với Ban quản lý nên tiếp xúc với các tổ xã viên để tiếp thu ý kiến vì trong hàng ngũ xã viên biết đâu chẳng có những cán bộ thu mua đầy kinh nghiệm, của các cửa hàng, công ty, xí nghiệp quốc doanh, các thương lái tiến bộ có thể giúp cho Ban quản lý nhiều ý kiến bổ ích về các nguồn hàng cần thiết cho đời sống quần chúng.

Ban kiểm soát cũng thông báo cho Ban quản lý một số dư luận của quần chúng như vấn đề : móc ngoặc, hoa hồng. Do đó, cần phải tránh việc thu mua các mặt hàng kém phẩm chất, dùng tiền mặt để thu mua một số lượng rất lớn các mặt hàng khó bán, bán chậm...

Về tinh thần phục vụ và cân đong đo đếm, Ban kiểm soát vẫn thường xuyên lưu ý vì từ mặt nầy dễ phát xuất nhiều phản ảnh, thắc mắc của đồng bào. Đối với những trường hợp vi phạm trắng trợn về cân đong, Ban kiểm soát cần phải có thái độ đúng mức vì đó là sự đánh cắp túi tiền của nhân dân. Ngoài ra, Ban kiểm soat còn lưu ý Ban quản lý về việc niêm yết công khai giá cả các mặt hàng đang kinh doanh để quần chúng tiện theo dõi. Hàng tháng Ban kiểm soát còn yêu cầu Ban quản lý cung cấp các báo cáo quyết toán, các bảng cân đối để giúp Ban kiểm soát nắm được tình hình kinh doanh, phục vụ quần chúng và theo dõi việc thực hiện kế hoạch của HTXTT phường.

2) Khâu kế toán tài vụ : Về khâu nầy Ban kiểm soát không thể thường xuyên kiểm tra, giám sát được vì mỗi lần thanh kiểm tra như vậy sẽ làm đình trệ mọi sự điều hành của Ban quản lý, cho nên cần phải có một phương pháp tốt hơn.

Theo chúng tôi, đó là việc kiểm kê cuối tháng kho

hàng chính và tất cả các quầy hàng. Kiểm kê không có nghĩa là đếm hàng hộ Ban quản lý mà là đối chiếu giữa sổ sách và hàng tồn thực tế. Do đó, mỗi lần kiểm kê, bộ phận kế toán bắt buộc phải cung cấp cho Ban kiểm soát một bảng kiểm kê theo sổ sách trong đó ghi rõ các mặt hàng tồn cho mỗi quầy hàng và cho kho chính của HTX. So sánh thấy số hàng tồn kho thực tế không ăn khớp với bảng kê tồn kho theo sổ sách, như vậy là có thất thoát.

Kiểm kê như vậy có tác dụng rất lớn trong việc cập nhật hóa sổ sách và thống kê, vì không cập nhật hóa, nhất định không thể nào cung cấp được bản kiểm kê theo sổ sách.

Một điều cần thiết khác nữa là bắt buộc các cửa hàng phải làm bản báo cáo bán hàng mỗi ngày để căn cứ vào đó mà nộp tiền cho thủ quỹ, tránh tình trạng đem tiền mặt về nhà để sử dụng vào các việc riêng tư. Ngoài ra, có bản báo cáo bán hàng mỗi ngày, Ban quản lý mới có thể nắm vững tình hình kinh doanh xem loại hàng nào bán chạy, loại hàng nào không chạy và khâu kế toán mới có thể cập nhật hóa thống kê để cuối tháng cung cấp kịp thời bảng kiểm kê theo sổ sách.

Ngoài ra, để ngăn ngừa việc tọa chi tiền mặt quá mức quy định và tránh sự sử dụng tiền mặt vào các việc riêng tư không đúng chế độ, Ban kiểm soát còn phải theo dõi tài khoản 70 (ứng trước tiền mặt). Ít nhất, mỗi tháng hoặc mỗi quý một lần, nên đột xuất kiểm kê quỹ tiền mặt.

III. — KINH NGHIỆM

Sau quá trình 30 tháng công tác, Ban kiểm soát chúng tôi đã rút tỉa được một số kinh nghiệm như sau :

— Cần phải qua một khóa bồi dưỡng nghiệp vụ để hiểu rõ quyền hạn, chức năng cũng như nhiệm vụ của mình.

— Phân công trách nhiệm rõ ràng, sinh hoạt nội bộ thường kỳ, tham dự đầy đủ các buổi họp giao ban tại Ban thanh tra HTXTT Quận để bồi dưỡng nghiệp vụ, học hỏi kinh nghiệm.

— Cần phát huy quyền làm chủ tập thể của xã viên, thường xuyên tiếp xúc với xã viên, với các đoàn thể nhân dân nhất là đoàn thể phụ lão và phụ nữ để thu thập các ý kiến xây dựng cũng như các thắc mắc và phản ảnh.

— Đoàn kết trên tinh thần xây dựng với Ban quản lý để đạt mục đích chung là phục vụ tốt đời sống đồng bào xã viên. Nhưng đó phải là sự đoàn kết đấu tranh, chớ không phải lối đoàn kết một chiều để cùng nhau chia chác quyền lợi không chính đáng.

— Ban kiểm soát cần phải có một trình độ cơ bản về nghiệp vụ kế toán tài vụ để có thể kiểm tra đúng mức các sổ sách, chứng từ, theo dõi tình hình kinh doanh qua các bảng quyết toán, cân đối và từ đó có thể phát hiện các việc chi tiêu không đúng chế độ, các vụ thâm lạm, thất thoát v.v...

Thường xuyên nhận sự chỉ đạo của cấp ủy và ủy ban để theo đó mà đề ra phương hướng trong công tác kiểm tra.

Nhiệm vụ của Ban kiểm soát HTXTT phường không phải là một công tác lao động hàng ngày, không có lương hàng tháng, nhưng đó là một nhiệm vụ cao quý mà xã viên đã tín nhiệm giao cho người đại biểu của mình. Do đó chúng tôi lúc nào cũng nhiệt tình, ra sức học hỏi rút kinh nghiệm thêm về nghiệp vụ chuyên môn để góp phần xây dựng HTXTT phường ngày một vững mạnh, hầu phục vụ tốt đời sống của nhân dân lao động và xã viên.

Một điểm bán nước ran quê của Hợp tác xã Tiểu thủ quận 1 tại chợ Cầu Muối.
Ảnh : ĐỨC THÀNH

BÁO CÁO ĐIỂN HÌNH CỦA CỬA HÀNG TỔNG HỢP QUẬN 10

Kính thưa các đồng chí đại biểu,

Thay mặt cho tập thể cán bộ nhân viên Cửa hàng tổng hợp HTX quận 10, hôm nay, chúng tôi xin báo cáo với đại hội một số công tác chính trong sáu tháng qua và những kết quả bước đầu đạt được của cửa hàng chúng tôi. Bản báo cáo gồm có 4 phần :

I.— Một số tình hình

II.— Các phương pháp tổ chức — thực hiện công tác

III.— Những kết quả bước đầu đạt được

IV.— Một số kinh nghiệm.

I.— MỘT SỐ TÌNH HÌNH

Cửa hàng tổng hợp HTX quận 10 được thành lập từ tháng 7-1978 đến tháng 4-1981, Ban quản lý HTXMB Thành phố đánh giá trong bản báo cáo tổng kết năm 1980 là: «*Cơ sở yếu đã vươn lên quản lý tốt*».

Thật vậy, cho đến khoảng cuối năm 1980, Cửa hàng tổng hợp HTX quận 10 vẫn còn là một cơ sở rất yếu về nhiều mặt.

1) Yếu về tổ chức nhân sự : 6 tháng đầu năm 1981, tổng số nhân sự Cửa hàng tổng hợp HTX quận 10 có 64 người trong đó chỉ có 8 biên chế chính thức, trình độ văn hóa phổ biến là cấp 1, 2. So với số nhân sự của năm 1980 thì giảm đi 10 người, so với kế hoạch lao động năm 1981 thì còn thiếu 53 người. Ngoài ra, trong số 64 người đó lại có

gần 1/3 số người thiếu năng lực do quá trình tuyển dụng trước đây chưa chọn lọc kỹ.

Về bộ máy tổ chức thì phân bổ, sử dụng chưa đúng chỗ, chưa dám giao việc hay giao việc không cụ thể, thiếu tin tưởng lẫn nhau. Lề lối làm việc chưa quy định rõ ràng dẫn đến mâu thuẫn giữa Cửa hàng và Ban quản lý.

2. — *Yếu về phương hướng kinh doanh* : Chưa xác định rõ nét phương hướng kinh doanh ; chưa biết nên đặt trọng tâm công tác vào mặt hàng nào, nguồn hàng nào, thời điểm nào, còn rụt rè, cọ thủ, sợ sai chính sách, sợ mang tiếng là móc ngoặc, tham ô.

3. — *Yếu về quan hệ mua bán* : Khả năng hàng hóa kém, thanh toán công nợ không sòng phẳng, một số hợp đồng gia công thiếu chặt chẽ. Bên cạnh đó, do lề lối làm việc không thống nhất, không tranh thủ được sự lãnh đạo của trên nên từ đó không được các phường ủng hộ.

Trước tình hình như thế, Quận ủy và Ủy ban đã tập trung chỉ đạo, mạnh dạn cải tiến một số mặt hoạt động, tăng cường cán bộ trẻ, nhiệt tình, có năng lực.

Sâu sát tìm hiểu và giải quyết một số vướng mắc tại Cửa hàng. Từ những chuyển biến mạnh mẽ có tính chất quyết định đó, sau một thời gian ổn định tổ chức, xây dựng lề lối làm việc, đến cuối năm 1980, Cửa hàng tổng hợp HTX quận 10 đã có được những bước tiến đầu tiên, rất phấn khởi. Nhất là trong đợt phục vụ Tết Tân Dậu đã được đánh giá là đơn vị phục vụ tốt và được Sở Thương Nghiệp Thành phố cấp giấy khen.

II. — CÁC BIỆN PHÁP TỔ CHỨC THỰC HIỆN CÔNG TÁC

Trong lúc đầu vừa mới củng cố tổ chức, trước chỉ tiêu kế hoạch tăng gần gấp 3 lần năm 1980 chúng tôi thấy rất lúng túng, sợ không làm tròn nhiệm vụ được giao song với tinh thần tiến công và nhiệt tình cách mạng, Ban phụ trách Cửa hàng và cán bộ công nhân viên đã mạnh dạn đem từng

vấn đề tồn tại ra mổ xẻ, nghiên cứu đề ra những biện pháp cải tiến công tác.

A.— Xác định những điểm cần tập trung :

— Một là xác định tư tưởng tiến công.

— Hai là cải tiến công tác quản lý lao động

— Ba là cải tiến công tác quản lý kinh tế tài chánh.

1) Chúng tôi đồng tâm nhất trí xác định rằng: «Không tiến công thì đừng trông có hàng phục vụ». Bước đầu chúng tôi đã không e ngại, tìm đến học tập các đơn vị bạn, thực hiện khẩu hiệu : «Học tập và làm theo điển hình tiên tiến và quyết có cán bộ tiên tiến».

Thật ra trong quá trình thực hiện thì có nhiều vấn đề rất phức tạp nhất là làm sao để toàn thể CBCNV đều hiểu và nắm được những yêu cầu này vì trình độ văn hóa và giác ngộ chính trị của một số đồng chí còn hạn chế. Bởi vậy, khi triển khai công tác Ban phụ trách Cửa hàng chúng tôi rất chú ý : không nói dông dài, không dùng chữ khó hiểu, mà phải nói thật cụ thể, nôm na.

Ví dụ : Giao nhiệm vụ cho cán bộ thu mua thì chúng tôi giải thích là : Khi đi thu mua thì chỉ cần nhớ hai điều :

— Mình là cửa hàng *tổng hợp* thì mua hàng *tổng hợp*, nghĩa là hàng gì cũng có thể mua được, nhưng chú ý thật nhiều đến hàng gì phục vụ tốt hai bữa ăn hàng ngày của nhân dân lao động.

— Là *cửa hàng* thì có *mua*, có *bán*. Phải nhớ là mua hàng gì về có thể bán được và tất nhiên là bán rẻ hơn thị trường tự do nhưng phải biết hạch toán để có lãi hợp lý.

Tóm lại việc đầu tiên là phải xây dựng cho được tinh thần tiến công, ý thức trách nhiệm trong tập thể CBCNV.

2) Cải tiến công tác quản lý lao động :

Để chấn chỉnh tác phong, tùy tiện hoặc cơ thủ, ngay từ đầu chúng tôi đã đề ra 3 tiêu chuẩn cho CBCNV :

— Tiêu chuẩn 1 : Biết làm, quyết tâm làm và dám chịu trách nhiệm.

— Tiêu chuẩn 2 : Không tham ô, không móc ngoặc.

— Tiêu chuẩn 3 : Quan hệ với đơn vị bạn hay cơ sở sản xuất phải trên tinh thần hợp tác XHCN, không được lề mề, quan liêu, gây khó dễ, phải chủ động tìm việc mà làm, tìm hàng mà mua chứ không được ngồi chờ sung rụng.

Dựa vào 3 tiêu chuẩn nầy để chấn chỉnh bộ máy tổ chức trên cơ sở là : « bình cũ nhưng rượu mới » ; đồng thời xác định rõ các mối quan hệ giữa lãnh đạo, các khâu tổ và nhân viên. Củng cố các tổ chức quần chúng như Công đoàn, Đoàn thanh niên, Ban thanh tra công nhận viên chức.. ; xây dựng phong trào quần chúng tham gia công tác quản lý tổ chức, xây dựng kế hoạch kinh doanh và đề xuất biện pháp thực hiện.

Để dễ dàng quản lý lao động chúng tôi phát động phong trào «Thực hiện 3 tăng» gồm :

— Tăng hàng hóa (tức tăng số lượng, chất lượng và tăng mặt hàng).

— Tăng năng suất lao động (tức tăng doanh số, phân định rõ chỉ tiêu, kế hoạch cho từng khâu tổ, từng cá nhân).

— Tăng thu nhập cá nhân (đồng thời tăng vốn tích lũy cho Cửa hàng và tăng thu nhập cho ngân sách Nhà nước).

Mới đầu anh em cũng hơi lo ngại. Nhưng sau một thời gian vận động thông qua các tổ chức quần chúng, mặt khác cửa hàng khéo kết hợp đúng đắn chủ trương 3 lợi ích nâng được thu nhập cá nhân, nên từng bước đã đưa các hoạt động đi vào nề nếp ổn định. Ví dụ như có trường hợp 1 đ/c rất có khả năng, nhưng cứ làm việc cầm chừng, chúng tôi mới tìm hiểu và được biết rằng anh ta thường nói :

— Làm thu mua mà tích cực quá thì người ta nói có phết phầy, mánh mung gì đó, thôi thì cứ bình bình ai sao mình vậy.

Chúng tôi liền tổ chức một buổi sinh hoạt câu lạc bộ chuyên đề bàn về vấn đề này. Thông qua đó có nhiều ý kiến đấu tranh rất quyết liệt và cuối cùng đúc kết được mấy ý chính :

— Nếu ai cũng sợ hết thì làm sao thực hiện đầy đủ chỉ tiêu và có hàng để phục vụ quần chúng. Căn bản là ta phải trau giồi đạo đức cách mạng. Tránh những hành động tiêu cực làm ảnh hưởng đến uy tín của tập thể.

— Một chủ trương, một biện pháp do Ban Phụ trách triển khai và phân công, cá nhân phải tích cực thực hiện và biết phát huy tính chủ động, sáng tạo. Có sai thì Ban phụ trách phải chịu trách nhiệm trước. Do đó, CBCNV cứ yên tâm thực hiện đúng chủ trương, biện pháp này.

— Đồng ý là đi thu mua thì dễ bị người ta hiểu lầm vì hiện nay còn một số hiện tượng tiêu cực xảy ra ngoài xã hội và ngay trong ngành ta. Điều quan trọng là mỗi ngày tiếp xúc với tiền và hàng mà mình không bị cám dỗ thì mới thật sự vững vàng, như lời Bác Hồ dạy : «Ngọc càng mài càng sáng, vàng càng luyện càng trong».

Với những cách như thế dần dần anh em đã chuyển được nhận thức của mình, tạo những phong trào học tập, cải tiến công tác rất sôi nổi trong cơ quan, đưa hiệu suất công tác mỗi ngày một cao hơn.

3) Cải tiến công tác quản lý kinh tế tài chính :

— Đưa tối đa chu chuyển đồng vốn lên cao.

— Đối với kế toán phải đảm bảo báo cáo : *nhanh, đúng, kịp thời*, đồng thời phải giải quyết sòng phẳng các công nợ với các đơn vị bạn.

— Đối với anh em hoạt động nghiệp vụ phải hướng dẫn thật cụ thể để : « Nhập xuất đủ chứng từ — Thu chi đúng thủ tục ».

— Cử 1 cán bộ chuyên trách vật giá để bám sát chỉ đạo về giá và nghiên cứu giá cả của thị trường tự do.

— Trong quá trình làm việc nếu có một vài vụ hao hụt bất hợp lý thì xử lý ngay và đưa ra học tập rút kinh nghiệm toàn cơ quan.

Nhờ tăng cường công tác quản lý kinh tế tài chính nên trong thời gian vừa qua không có những vụ thất thoát, hao hụt nào đáng kể. Đặc biệt, là những trường hợp hao hụt hàng hóa khi vận chuyển đã giảm sút một cách rõ rệt, có những chuyến hàng hoàn toàn không hao hụt, có những chuyến heo chở từ Kiên Giang về chỉ hao hụt từ 1—3% Tuy nhiên biện pháp chủ yếu vẫn là thường xuyên nhắc nhở CBCNV quán triệt tinh thần chỉ thị 81 của Ban Bí thư T.W. và Nghị quyết 28—29 của Thành ủy, phát huy tác dụng của Ban Thanh tra công nhân.

B.— Mở rộng quan hệ hợp đồng với các tỉnh

Trước nhiệm vụ của ngành là góp phần cùng TNQD phục vụ hai bữa ăn hàng ngày của nhân dân lao động cụ thể là phải có nhiều hàng lương thực thực phẩm. Khai thác thế mạnh của các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long và Đông Nam bộ. Cửa hàng tổng hợp HTX quận 10 chúng tôi đã cử từng tổ thu mua cắm chốt tại các tỉnh này. Tuy nhiên thường gặp một khó khăn là : muốn trao đổi mặt hàng lương thực thực phẩm thì các tỉnh cũng đòi hỏi một số mặt hàng như vật tư, công cụ sản xuất... không thuộc phạm vi kinh doanh chủ yếu của Cửa hàng tổng hợp quận, có nơi yêu cầu vật liệu xây dựng, có nơi yêu cầu phao, lưới đánh cá, có nơi yêu cầu hàng điện máy...

Để giải quyết tình trạng nầy, biện pháp đầu tiên là chúng tôi mở rộng quan hệ hợp đồng trao đổi hàng hóa hai chiều với nhiều tỉnh để có thật nhiều mặt hàng. Đồng thời mạnh dạn tiếp nhận nhiều mặt hàng không có yêu cầu tại địa phương nhưng có thể trao đổi hàng hóa được. Đối với một số tỉnh xa ở miền Bắc hoặc miền Trung thì do không có đủ nhân sự quan hệ thì chúng tôi liên lạc bằng thư tín, điện thoại để thông tin kinh tế và mời đến trao đổi hợp đồng. Trong quá trình hợp đồng thì chúng tôi trao đổi thẳng với các đơn vị bạn trên tinh thần :

— Trao đổi hàng hóa phải thống nhất trên quan điểm : Phải có hàng phục vụ, không chạy theo lợi nhuận —

Có một số tỉnh đến cửa hàng trực tiếp trao đổi buôn bán thì chúng tôi luôn suy nghĩ là :

— Các đồng chí là khách ở xa đến, có ít thời giờ. Cần trao đổi mặt hàng gì thì bàn bạc và nếu được thì thống nhất ngay, không để bàn qua tán lại ở một khâu trung gian nào cả.

— Khách có khó khăn về vận chuyển, hàng hư hao... thì phải giúp đỡ giải quyết nhanh.

Từ những mối quan hệ có tính chất tình cảm, cùng hỗ trợ nhau làm việc đó nên càng ngày Cửa hàng càng quan hệ rộng rãi với các tỉnh để trao đổi hàng hóa, hiện nay Cửa hàng đang quan hệ trao đổi hàng hóa với 25 tỉnh trong cả nước.

Ngoài ra, đối với những địa phương có quan hệ buôn bán lâu dài, Cửa hàng cũng giúp đỡ một số phương tiện có thể làm được trong khả năng của mình, giúp bạn chấn chỉnh một số mặt yếu của địa phương, ví dụ như Cửa hàng chúng tôi đã thiết kế đề án xây dựng cửa hàng ăn uống Huyện Trà Cú Tỉnh Cửu Long, tổ chức đưa Đoàn cải lương Saigon 1 đến hát 10 đêm tại địa phương để đồng bào giải trí và có doanh thu cho địa phương.

Nói đến thu mua hàng hóa cũng không thể không nhắc đến công tác kho vận, là chiếc cầu nối liền hai đoạn hàng hóa. Cửa hàng Tổng hợp HTX Quận 10 vừa qua đã tranh thủ được sự hỗ trợ của các xí nghiệp giao thông vận tải cung cấp xe theo giá đầu quốc doanh. Tuy thế vẫn chưa đủ cho kế hoạch vận chuyển, chúng tôi phải hợp đồng xe của các cơ quan Trung ương và trong Thành phố, kể cả sử dụng xe của Ủy ban Quận. Có khi hợp đồng ngay xe của các xí nghiệp giao thông vận tải của các tỉnh. Các phương thức hợp đồng thuê xe như trên vừa giúp chúng tôi giải quyết khó khăn về vận chuyển vừa giúp cho các đơn vị bạn đỡ tốn kém vì xe được tải cả hai chiều.

C.— Bám sát các cơ sở sản xuất tại thành phố :

Đề một mặt có những mặt hàng công nghệ phẩm trao đổi hàng hóa, mặt khác tác động sản xuất phát triển. Chúng tôi rất chú trọng khai thác những nguồn hàng tiểu thủ công nghiệp của thành phố.

Từ nhận thức phải tranh mua với tư thương, tư thương mua được thì mình cũng mua được, chúng tôi mới nghiên cứu tìm hiểu xem tư thương có lợi thế hơn ta những điểm gì và khi đã nắm chắc được những điểm nầy thì chính chúng tôi đến trực tiếp bàn với cơ sở sản xuất. Ví dụ như :

— Tư thương có thủ đoạn hứa hẹn, làm ăn lâu dài, giúp đỡ... thì ta có những biện pháp giúp đỡ lâu dài cụ thể hơn như : bán một số lương thực thực phẩm cho công nhân cải thiện đời sống, hợp đồng kinh tế ổn định, giá cả linh hoạt...

— Tư thương có nhiều tiền mặt thì ta có những biện pháp hỗ trợ tích cực cho nhà sản xuất ví dụ như can thiệp với ngân hàng, đổi phế liệu lấy thành phẩm.

— Đề hàng rẻ hơn chúng tôi trực tiếp tham gia tính toán với cơ sở sản xuất giá thành từng món hàng. Thông thường các cơ sở quan niệm khi bán hàng thì phải có một khoản huê hồng, cái nầy đã thành một nếp sinh hoạt giống như vào tiệm ăn thì phải có «buộc boa». Có một vài cơ sở bàn thẳng với chúng tôi, chúng tôi không trả lời ngay mà đồng ý tính toán tất cả khoản huê hồng, đãi đằng ăn nhậu... rồi trừ ngay vào giá thành sản phẩm, vì vậy có khi một thành phẩm giảm đến 1,2 đồng.

— Ngoài ra cũng có 1, 2 cơ sở không thực hiện đúng hợp đồng chúng tôi phối hợp với chính quyền địa phương tạo sức ép hành chính bắt buộc cơ sở phải thực hiện đúng hợp đồng đã ký.

Thực tế vấn đề thu mua hàng công nghệ phẩm hiện nay còn có một thực trạng nữa là : các công ty thành

phố, cơ quan các tỉnh miền Tây, miền Bắc vào mua trực tiếp ở cơ sở sản xuất dẫn đến một tình trạng khan hiếm hàng hóa giả tạo (một cơ sở có nhiều nguồn mua) từ đó cơ sở bắt chẹt để lên giá. Vì vậy, chúng tôi một mặt khai thác ưu thế của mình là cơ sở tạo địa phương, quan hệ và làm ăn lâu dài với nhà sản xuất, mặt khác thông qua uy tín của cửa hàng đối với các cơ sở sản xuất, luôn tạo điều kiện để phát triển cơ sở dù có lúc tình hình khó khăn cụ thể như : can thiệp với ngân hàng, giải quyết giúp hàng tồn kho, cung cấp nguyên liệu... để cơ sở nhìn thấy cái lợi lâu dài mà bán hàng cho cửa hàng.

D.— Phân phối nhanh hàng hóa cho người tiêu dùng :

Để một mặt cải thiện đời sống nhân dân, mặt khác góp phần đấu tranh bình ổn thị trường.

Công tác phân phối cũng đòi hỏi một số việc phức tạp. Là đơn vị bán buôn nên đại bộ phận hàng hóa thu mua được chúng tôi đều phân phối cho các HTXTT phường. Biện pháp chủ yếu là có hàng về thì báo cáo các phường đến nhận. Tuy nhiên một số mặt hàng tươi sống, sau khi nhận xong, chúng tôi giao trực tiếp tại kho của phường để tranh thủ thời gian tiêu thụ hàng, không để ứ đọng đồng thời để giảm chi phí lưu thông. Hầu như những mặt hàng lương thực thực phẩm đều bán buôn cho phường không tính lãi hoặc lãi rất ít.

Cửa hàng tổng hợp HTX Quận 10 cũng tham gia bán lẻ một số mặt hàng tại các chợ lớn trong quận, trung bình rẻ hơn thị trường tự do từ 15-25%. Những điểm bán lẻ trực tiếp là hai quầy lẻ công nghệ phẩm, hai quầy thịt, ba điểm bán lẻ tạp phẩm tại 3 chợ lớn trong quận. Kết quả cho thấy mặt hàng nào có cửa hàng tổng hợp TN bán thì kéo theo giá của chợ xuống theo. Tuy nhiên vừa qua do khả năng hàng hóa còn yếu, thiếu hụt nhân sự uên việc tham gia bình ổn thị trường với số lượng còn quá ít so với sức mua của nhân dân. Cửa hàng phải tích cực phấn đấu để lúc nào cũng có hàng tham gia đấu tranh bình ổn

thị trường, ngay cả những lúc tình hình căng thẳng nhất như các dịp lễ, Tết v.v...

III.— NHỮNG KẾT QUẢ BƯỚC ĐẦU ĐẠT ĐƯỢC:

Như chúng tôi đã báo cáo ở phần trên, Cửa hàng tổng hợp HTX Quận 10 đã được đánh giá là : « *cơ sở yếu vươn lên quản lý tốt* ».

Đến hôm nay, với kết quả bước đầu trong 6 tháng đầu 1981, cửa hàng đã chứng minh được khả năng vươn lên này của mình. Chúng tôi chỉ xin báo cáo vắn tắt một số kết quả là :

1) Hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch được giao :

— *Về mua vào :* 22 triệu, đạt 239% kế hoạch (bằng 702% so cùng kỳ năm trước) trong đó hàng lương thực thực phẩm chiếm 75,1%.

— *Về bán ra :* 21 triệu, đạt 225% kế hoạch (bằng 702% so cùng kỳ năm trước) gồm có :

- 10,2 triệu bán buôn với các HTXTT phường trong quận chiếm 50%.
- 2 triệu bán lẻ trực tiếp chiếm 8%.
- 8,8 triệu trao đổi hàng hai chiều với các Tỉnh chiếm 42%.

— Tốc độ phát triển kinh doanh so với năm 1978 tăng 17,33 lần, so với cùng kỳ năm trước tăng 7,5 lần.

2) *Kết quả về quan hệ trao đổi hàng hóa :*

— Quan hệ trao đổi hàng hóa với 25 Tỉnh, thông qua các công ty, xí nghiệp, HTX mua bán huyện, có một số nơi xuống đến các đơn vị xã. Trong 6 tháng đầu năm 1981 đã thực hiện được 128 hợp đồng trao đổi hàng hóa hai chiều với các cơ sở :

— Trong thành phố đã thực hiện 48 hợp đồng gồm :

● 26 hợp đồng với các cơ sở sản xuất trong quận 10.

● 7 hợp đồng với các cơ sở quốc doanh trong thành phố.

● 15 hợp đồng với các cơ sở sản xuất ngoài quận.

3) Hiệu quả kinh tế :

Nhờ tăng cường công tác quản lý kinh tế tài chính mà chủ yếu là đẩy mạnh bán ra quay nhanh vòng quay vốn quy định tỷ lệ lãi gộp cho từng ngành hàng, từng đối tượng phục vụ, đề ra một số biện pháp đấu tranh giảm chi phí lưu thông nên hiệu quả kinh tế, năng suất lao động ngày càng cao. Cụ thể trong 6 tháng đầu năm 1981 lãi gộp thực hiện 6,14% (định mức 6,5%), chi phí lưu thông 2,8% (định mức 4,5%) so với năm 1979 phí lưu thông là 3,71% và năm 1980 là 3,11%.

Như vậy, do tăng doanh số bán và giảm chi phí lưu thông nên thực lãi tăng 658.686 đồng tỷ lệ 3,250% gấp gần 6 lần so với cả năm 1980, hiện nay năng suất lao động bình quân người/tháng là 57.273 đồng, so với năng suất định mức loại A thì gấp 5,7 lần, so với cùng kỳ năm trước gấp 8,7 lần. Tốc độ chuyển vốn hàng hóa là 12,78 vòng, số ngày luân chuyển là 14 ngày/vòng.

4) Kết quả về công tác tổ chức :

So với cuối năm 1980, Cửa hàng chỉ có một Đảng viên thì đến nay đã có 3 đảng viên, chỉ có 1 đoàn viên thanh niên cộng sản, thì nay đã có 12 đoàn viên, và đã thành lập được 1 Chi đoàn thanh niên cộng sản, đại bộ phận cán bộ nhân viên là đoàn viên công đoàn.

Chế độ sinh hoạt cơ quan đã đi vào nề nếp ổn định đọc báo mỗi sáng, họp các bộ phận hàng tuần, hội ý Ban Phụ trách Cửa hàng hàng ngày và mỗi tháng tổ chức hội nghị công nhân viên chức để cán bộ công nhân viên đóng góp và các chỉ tiêu kế hoạch, biện pháp công tác.

Ngoài ra các đoàn thể cũng phối hợp tổ chức nhiều loại hình sinh hoạt câu lạc bộ như diễn đàn, mạn đàm,

sinh hoạt văn nghệ, thể dục thể thao v.v.., để cán bộ công nhân viên vui chơi giải trí, đồng thời tạo được tinh thần đoàn kết trong nội bộ.

IV.— MỘT SỐ KINH NGHIỆM :

Kính thưa Đại hội,

Với kết quả bước đầu như trên chúng tôi có sơ kết và rút ra một số kinh nghiệm như sau :

1) *Bắt đầu là từ con người* : Thực hiện một kế hoạch hay một nhiệm vụ được giao, bao giờ công tác hàng đầu cũng là công tác tổ chức. Về vấn đề này Cửa hàng chúng tôi đã tiến hành qua mấy bước sau :

— *Bước 1* : Nghiên cứu từng cá nhân, *bố trí người nào vào đúng vị trí người ấy.*

— *Bước 2* : Đặt câu hỏi và giúp cán bộ trả lời : làm gì và phải làm như thế nào ? (hướng dẫn cụ thể nhiệm vụ, định mức và cách làm).

— *Bước 3* : Cùng bàn bạc trao đổi để dẫn đến quyết định thống nhất trong Ban phụ trách và cá nhân thực hiện công tác. Sự thống nhất này phải được xây dựng trên cơ sở tư tưởng tiến công và trong một trật tự nhất định.

Bên cạnh đó, để có sự thống nhất trong một tập thể phải làm thế nào để một nhân viên phát huy quyền làm chủ của mình và hoàn toàn tin tưởng ở người phụ trách. Đó là phẩm chất. Bởi vì phẩm chất là một yếu tố góp phần tổ chức quản lý tốt công tác. Trong quá trình hoạt động vừa qua, chúng tôi thấy tâm đắc một điều là : phẩm chất của người CB lãnh đạo. Lãnh đạo công tác không phải ở chỗ biểu hiện kiến thức, năng lực, ở đạo đức, nói một cách chung chuug của mình mà phải biểu hiện ở khả năng đoàn kết mọi người, phát huy được khả năng mọi người trong đơn vị, lôi kéo và thúc đẩy mọi người cùng hành động với mình, như mình.

Để lôi kéo, thúc đẩy mọi người cùng hoạt động, Ban phụ trách chúng tôi đã không gò bó vào một số nguyên tắc, thủ tục mà hoàn toàn tin tưởng vào anh em, đồng thời trao đổi với anh em tất cả những chủ trương của Ban phụ trách để anh em nắm rõ tất cả những yêu cầu chính của công tác. Như sau khi đã bàn bạc thống nhất một số nguyên tắc, hợp đồng hàng hóa với tỉnh bạn, chúng tôi cử cán bộ nhân viên đi thực hiện, nhưng anh chị em vẫn có thể linh hoạt trong một số chi tiết phù hợp với tình hình thực tiễn. Có những trường hợp, CBNV đi công tác xa, hàng hóa mang về lúc đêm nên chúng tôi luôn có mặt tại chỗ để kịp thời động viên và phụ giúp, phân công công việc. Trong quá trình phân công công tác chúng tôi coi việc mạnh dạn giao công tác, thường xuyên kiểm tra rút kinh nghiệm là một trong những biện pháp bồi dưỡng trình độ nghiệp vụ cho cán bộ. Song song đó, khi phân công công tác, chúng tôi luôn luôn chú ý đến việc phân công cặp : 1 đồng chí yếu, thường đi kèm với 1 đồng chí có kinh nghiệm hơn để hướng dẫn trong công tác. Ngoài ra, thông qua những gương người tốt việc tốt, hay rút kinh nghiệm trong những trường hợp xử lý sai phạm, chúng tôi đều công bố công khai cho toàn thể CBNV để học tập.

Bên cạnh các biện pháp giáo dục, hướng dẫn cụ thể công tác, chúng tôi còn vận dụng việc kết hợp 3 lợi ích để làm đòn bẩy kinh tế (có thưởng sau mỗi chuyến hàng) và dẫn đến kết quả hao hụt hàng hóa rất thấp, ví dụ có những chuyến xe heo từ Kiên Giang về chỉ hao hụt từ 1 đến 3%.

Tóm lại, vấn đề của con người là chuyện vô cùng khó khăn, phải giải quyết linh hoạt từng người, từng trường hợp. Tuy nhiên, kết quả cuối cùng phải thực hiện cho bằng được : « Được người, được việc, được tổ chức ».

2) Phải có hàng hóa :

Thực chất hoạt động kinh doanh là làm thế nào để có nhiều hàng hóa, càng nhiều hàng hóa càng tốt để phân phối cho người tiêu dùng và chỉ khi nào nắm được hàng hóa thì mới bình ổn được giá cả thị trường. Hoạt động

kinh doanh bao gồm cả 3 khâu then chốt là : Mua — vận chuyển — phân phối, ba khâu này không thể tách rời nhau được.

Học tập nghị quyết 26 và chỉ thị 109 của Hội Chính trị ngay từ đầu chúng tôi cũng đã rút ra được 3 yếu tố (hay ba phương pháp) quan trọng của hoạt động kinh doanh là :

1) Phương pháp quản lý có kế hoạch trên cơ sở những chỉ đạo và chỉ tiêu pháp lệnh.

2) Phải thật linh hoạt sử dụng quan hệ giữa tiền và hàng.

3) Phải đấu tranh trên nguyên tắc thực hiện đúng đắn hợp đồng kinh tế đã ký kết giữa đôi bên.

Biết rằng 3 phương pháp này có quan hệ khăng khít với nhau nhưng điều quan trọng là : phải biết chọn phương pháp nào là chủ yếu trong giai đoạn nào và cho đối tượng nào ? Hoặc phối hợp cả ba nguyên tắc này ? Anh em ở đây thì chỉ quen đánh «võ rừng» chưa ai qua trường lớp, bài bản gì cả nên cũng rất lúng túng. Thậm chí lúc đầu có người còn bi quan nói nửa chơi nửa thiệt : buôn bán thì phải có thời, tại mình chưa gặp thời nên như thế. Nói chơi hay nói thiệt gì chúng tôi cũng thấy từ đó lóe ra một vấn đề là : Biết thời vụ và biết thời cơ, nghĩa là phải xây dựng kế hoạch thật cụ thể căn cứ vào khả năng sản xuất và mức tiêu dùng theo từng thời vụ, đồng thời phải nhạy bén chớp lấy thời cơ.

Hai tính chất này có quan hệ mật thiết với nhau : thời cơ và thời vụ, hay nói rõ hơn là biết xây dựng kế hoạch và phải nhạy bén.

Có một số mặt hàng khi mang đến chúng tôi không biết bán như thế nào, thậm chí có nhiều hàng còn không biết cả giá trị sử dụng của nó nữa. Chúng tôi mới tham khảo ý kiến nhiều anh em trong cửa hàng, có khi gọi một số tiểu thương đến để hỏi thăm, sau khi xác định được

những chi tiết cần thiết, chúng tôi mới cho chào hàng tại các cơ quan cần thiết và tiến hành hợp đồng ngay.

Cũng có một số trường hợp đã ký kết hợp đồng rồi nhưng đột nhiên trở nên khan hiếm, mua không được. Trường hợp này do đã dự liệu từ trước nên chúng tôi tìm một mặt hàng khác có giá trị sử dụng tương đương để thay thế, không làm trở ngại cho kế hoạch của đơn vị bạn.

Nói tóm lại, phải biết vận dụng mọi phương pháp, mọi hình thức đa dạng để làm thế nào có nhiều hàng hóa (hay ít nhất là có nguồn cung cấp hàng hóa, chỉ khi đó mới có thể nói chuyện với bất cứ cơ quan bạn nào ở thế chủ động, mạnh dạn và làm chủ được kế hoạch của mình).

3) Xây dựng mối quan hệ giữa CHTH và HTXTT phường "vừa là nguyên tắc vừa là tình cảm".

Cửa hàng tổng hợp quận và HTXTT phường là hai đơn vị cũng hạch toán kinh tế độc lập lấy thu bù chi và có lãi nhưng lại cùng một nhiệm vụ chính trị là phục vụ đời sống nhân dân lao động trong địa bàn quận. Không phải lúc nào cũng đơn giản là CHTH mua hàng hóa về phân phối cho phường là phường nhận ngay. Trong quá trình thực hiện nảy sinh nhiều vấn đề rất phức tạp, cho nên phải cải thiện và xây dựng mối quan hệ giữa CHTH quận và HTXTT phường trên cơ sở những tình cảm và có trách nhiệm với từng hoạt động của nhau. Xuất phát từ nhận thức xem sự mạnh, yếu, lời lỗ của HTXTT phường như là kết quả của chính mình chúng tôi đã thực hiện các biện pháp sau :

+ Đối với những mặt hàng tươi sống như rau, cá, trứng thì phân phối cho phường và không lấy lãi.

+ Nhận hàng tại CHTH thì bất cứ loại hàng gì nếu về bán không được hay không đúng phẩm chất thì trả lại. Hàng tươi sống cần bán ngay nếu có lỗ thì báo cáo và CHTH sẵn sàng chịu khoản lỗ này.

+ Một số mặt hàng phường hay nhận của tư thương, lý do là điều kiện giao nhận hàng của tư thương dễ dàng hơn. Cửa hàng cũng trực tiếp giao hàng tại kho của phường như tư thương làm.

+ Đối với những phường có cơ sở sản xuất trong địa bàn phường mình, CHTH ưu tiên nhận mặt hàng này qua HTXTT phường để giúp phường quản lý nguồn hàng tại địa phương.

+ Coi hội nghị giao ban của Ban quản lý HTX quận là hội nghị khách hàng của Cửa hàng tổng hợp, để thông qua đó cửa hàng nắm được nhu cầu thị hiếu của địa phương đồng thời nghe các phường phản ánh về hoạt động của Cửa hàng.

Qua các biện pháp cụ thể nêu trên, CHTH đã được các phường ủng hộ rất nhiều đã cùng nhau chia sẻ những khó khăn trong việc giải quyết một số hàng ứ đọng để không tổn thất tài sản Nhà nước. Tỷ trọng hàng hóa từ CHTH giao cho HTXTT phường ngày một gia tăng, nhất là những mặt hàng phục vụ hai bữa ăn hàng ngày.

4) Phải có uy tín

Trong hoạt động thương nghiệp, vấn đề xây dựng uy tín cho cơ sở là một vấn đề có ý nghĩa quyết định. Uy tín trong thương nghiệp XHCN không phải là những thủ thuật quảng cáo như trong xã hội tư bản. Nó phải có một ý nghĩa thật sự liên quan đến hàng hóa và chúng tôi đã cụ thể hóa vào việc đảm bảo thực hiện nghiêm túc các chi tiết ghi trong hợp đồng kinh tế như : đảm bảo phẩm chất, giá cả hàng hóa, thanh toán sòng phẳng công nợ, địa điểm giao nhận hàng v.v... Nhờ có chấn chỉnh như thế nên mối quan hệ đối với khách hàng càng ngày càng được thắt chặt hơn.

Đối với khách hàng, chúng tôi xác định từ đầu là điều gì có thể làm được thì mới hứa, và khi đã hứa rồi thì bằng mọi cách phải làm cho bằng được. Phải làm thế nào để có sự tin cậy của khách hàng, tin trên cơ sở lưu lượng hàng hóa và khả năng thực hiện.

KẾT LUẬN

Từ một cơ sở yếu, trong 6 tháng qua Cửa hàng tổng hợp HTX quận 10 đã phấn đấu đạt được một số kết quả bước đầu như đã báo cáo. Riêng đối với chúng tôi, kết quả có ý nghĩa nhất là sự trưởng thành, sự lớn mạnh của tập thể CBCNV không bao giờ thiếu tinh thần tiến công cách mạng, đã được trui rèn thử thách bằng thực tiễn công tác.

Bên cạnh đó, cũng còn nhiều tồn tại vừa qua được Hội nghị sơ kết 6 tháng đầu năm đã vạch rõ, đặc biệt là được đc/Trưởng ban quản lý HTXMB Thành phố và Ban Vật tư TNĐS quận 10 chỉ đạo cụ thể một số phương hướng khắc phục. Sau đó, chúng tôi đã hạ quyết tâm ký bản giao ước thi đua khắc phục các nhược điểm, tiến lên hoàn thành vượt mức chỉ tiêu, kế hoạch để chào mừng Đại hội Đảng lần thứ 5.

Nhân đây, CHTH chúng tôi xin báo cáo một số kết quả đạt được trong quí 3-1981, đã được Ban Quản lý HTX thành phố, Ban Quản lý HTX Quận và UBND quận 10 xét duyệt : «Thực hiện đầy đủ chỉ tiêu 9 mặt hàng, trong đó có nhiều mặt hàng rất khó đạt như cá tươi, muối, nước chấm, rau quả. Nguồn hàng LTTP đạt 233,18% so với chỉ tiêu, các mặt hàng chủ yếu, tập trung phân phối cho HTXTT phường đạt 70%».

Chúng tôi xin hứa sẽ không ngừng phát huy thành quả đã đạt được cũng như những kinh nghiệm của các đơn vị bạn và những ý kiến chỉ đạo của trên.

*

KINH NGHIỆM VỀ « HỢP TÁC KINH DOANH VỚI TƯ THƯƠNG » CỦA BAN QUẢN LÝ HTXTT QUẬN 5

Kính thưa các đồng chí đại biểu,

Hôm nay, thay mặt cho Ban quản lý HTXTT quận 5, tôi xin phép báo cáo một số kết quả bước đầu thí điểm tổ chức «Cửa hàng hợp tác kinh doanh gạo» ở chợ Trần Chánh Chiếu.

Tiếp thu kế hoạch về đấu tranh và quản lý thị trường của Thành ủy, Quận ủy quận 5 đã có nghị quyết về phân phối lưu thông và đời sống như sau:

«... Cải tạo tổ chức lại thị trường, sử dụng tay nghề, tiền vốn của tư thương ngành thịt, cá, củi, gạo. TN/XHCN nắm bán buôn, chi phối bán lẻ ở các chợ. Sử dụng tay nghề, tiền vốn của tư thương có thể theo hình thức hợp tác kinh doanh, phải chú ý tìm hiểu cơ chế tổ chức, tập quán kinh doanh của họ, học cái hay, xóa bỏ cái tiêu cực, song song đó phải quản lý giáo dục thường xuyên, biến họ thành lực lượng TN/XHCN...».

Chấp hành tinh thần chỉ đạo nầy, chúng tôi nghiên cứu mặt hàng gạo và tổ chức thí điểm một cửa hàng hợp tác kinh doanh gạo ở chợ Trần Chánh Chiếu từ đầu tháng 9-1981.

Nguyên chợ gạo Trần Chánh Chiếu, nằm trên đường Trần Chánh Chiếu thuộc lãnh thổ phường 1 quận 5, là chợ bán buôn đầu mối chuyên kinh doanh các mặt hàng gạo, đậu, cám... Chợ nầy mới hình thành từ năm 1977. Lưu lượng nông sản phẩm mỗi ngày lên đến 150 tấn.

Trước đây, Cửa hàng tổng hợp HTX quận 5 có mở một trạm thu mua và bán gạo tại đây, song không đem lại kết quả vì mua trực tiếp tư thương phải sử dụng tiền mặt (lúc đó, HTXTT không có điều kiện kinh doanh theo phương thức thanh toán nầy).

Nay có chủ trương của trên, tạo điều kiện cho HTXTT mở rộng diện kinh doanh bằng nhiều hình thức linh hoạt, phù hợp với thực tế nhằm nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường, góp phần đấu tranh bình ổn giá cả. Chúng tôi rất phấn khởi xuống quan hệ với UBND phường 1 quận 5 để triển khai kế hoạch tổ chức hợp tác kinh doanh. Cấp Ủy và chính quyền địa phương đã tận tình giúp đỡ chúng tôi và giới thiệu cho chúng tôi Anh Ba Đen, là một tư thương có kinh nghiệm lâu năm trong nghề và có thiện chí hợp tác. Chúng tôi bàn bạc phương thức hợp tác với Anh Ba Đen và coi Anh là một nòng cốt của tổ chức hợp tác. Thông qua Anh, chúng tôi vận động thêm nhiều tư thương khác hiện hoạt động tại chợ gạo.

Song bước đầu, họ còn e ngại, nghi kỵ, sợ ta gài bẫy, sợ vốn liếng bỏ vào không biết ra sao, chia lãi có sòng phẳng và đời sống của họ đảm bảo hay không ? ...

Cho nên trong đầu tháng 9-1981 chỉ có một mình anh Ba Đen bỏ vốn vào cùng kinh doanh với Cửa hàng tổng hợp. Kết quả tháng nầy, theo phương thức ăn chia 50% thực lãi, anh Ba được chia gần 3.000 đồng.

Qua cách chia lãi và lề lối làm ăn dân chủ, sòng phẳng với anh Ba Đen, một số anh chị em tư thương thấy vậy mới tin và đồng ý góp vốn, đem tay nghề, công sức vào hợp tác. Đến đầu tháng 10-1981 có 7 người góp một số vốn là 100.000 đồng cộng với vốn cửa hàng tổng hợp đầu tư vào thêm 100.000 đồng nữa, chúng tôi chính thức thành lập «Cửa hàng hợp tác kinh doanh gạo ».

Đồng thời chúng tôi thảo một bản quy định tạm thời được thường vụ quận ủy thông qua và UBND quận 5 đã ban hành chính thức ngày 23-9-1981.

Một số nội dung chính trong bản quy định như sau :

I.— MỤC ĐÍCH YÊU CẦU VÀ TỔ CHỨC THỰC HIỆN :

1) Mục đích hoạt động của cửa hàng hợp tác kinh

doanh các loại, gạo, đậu v.v... nhằm tổ chức và quản lý thị trường ở chợ gạo Trần Chánh Chiếu. Cửa hàng sẽ chọn lọc sử dụng tay nghề và tiền vốn của tiểu thương từng bước giúp đỡ và hướng dẫn họ làm ăn chính đáng theo quỹ đạo kinh tế XHCN.

2) TN/HTX cùng với TNQD cố gắng thu mua nắm nguồn hàng, từng bước tiến đến làm chủ thị trường và góp phần sắp xếp tổ chức lại thị trường. Vì thế cửa hàng hợp tác kinh doanh tại chợ Trần Chánh Chiếu phải giữ mối quan hệ mật thiết với các đơn vị quốc doanh, HTX và anh chị em mua bán ở chợ.

3) Cửa hàng hợp tác kinh doanh gạo, đậu và thực phẩm gia súc tại chợ Trần Chánh Chiếu trực thuộc cửa hàng tổng hợp TN/HTX quận 5. Tiền vốn cửa hàng tổng hợp HTX quận 5 đầu tư vào 50% và 50% sẽ do anh chị em cổ đông đóng góp vào cổ phần. Nguyên tắc đối với các cổ đông khi góp cổ phần là tự nguyện, tự giác, phải trực tiếp lao động, làm ăn theo phương thức tập thể XHCN, cổ đông có quyền xin vào và cũng có quyền xin ra (khi ra phải làm gì chính đáng).

II.— PHƯƠNG THỨC KINH DOANH :

Mua vào bán ra nhằm mục đích vừa kinh doanh vừa góp phần quản lý thị trường, dần dần kéo giá cả xuống cho hợp lý.

A) Đối tượng mua :

1) Nguồn hàng do anh chị em mua bán đường dài mang từ các Tỉnh lên (cửa hàng hợp tác kinh doanh không được mua hàng lẻ tại các sạp ở chợ Trần Chánh Chiếu).

2) Cửa hàng hợp tác kinh doanh được phép tổ chức một số anh chị em có tay nghề quan hệ mua bán để đem hàng từ các nơi đến bán cho cửa hàng hợp tác kinh doanh.

3) Cửa hàng hợp tác kinh doanh tổ chức thu mua tại các tụ điểm, chợ đầu cầu (như Cảng 2, Dương Công Trừng, bến xe, xa cảng).

B) Đối tượng bán :

Cửa hàng Hợp tác kinh doanh có nhiệm vụ bán cho các đối tượng :

1) Bán buôn và tổ chức đại lý bán lẻ tại các chợ trong phạm vi quận 5.

2) Bán cho HTXTT 24 phường.

3) Bán cho các HTXTT các Quận, Huyện tại Thành phố Hồ Chí Minh.

4) Bán cho các cơ quan, đơn vị ở các Tỉnh miền bắc, miền trung có giấy giới thiệu của cơ quan có thẩm quyền.

5) Giá bán phải thấp hơn giá thị trường để từng bước kéo giá xuống hợp lý.

C) Phân bổ lợi nhuận :

1) Chỉ tiêu của Cửa hàng hợp tác kinh doanh tại chợ Trần Chánh Chiếu do Cửa Hàng Tổng Hợp Thương Nghiệp HTX Quận 5 phân bổ và chịu trách nhiệm về mọi mặt.

2) Tổng số lãi gộp sau khi trừ chi phí (gồm chi phí sửa chữa thuê nhà, vận chuyển thuế và các khoản chi phí khác) là thực lãi.

3) *Thực lãi chia 2 :* Cửa hàng tổng hợp HTX Quận 5 được chia 50% ; Anh chị em cổ động viên được chia 50%.

4) Anh chị em căn cứ vào lợi nhuận của mình được chia mà chi trả tiền công cho anh chị em theo tập thể bình bầu, nhưng tiền công của anh chị em kể cả kỹ thuật không quá 300đ00/tháng cho mỗi người. Số tiền lãi còn lại mới chia theo cổ phần.

5) Nguyên tắc chia lãi : Muốn thực hiện chia lãi trên trước hết cửa hàng hợp tác kinh doanh phải kết toán sổ sách xong, bảng kết toán phải được cửa hàng tổng hợp HTXTT quận 5 duyệt. Thời gian chia lãi cố gắng thực

hiện theo từng tháng nếu từng tháng kết toán không kịp thì mới chia theo từng quý.

6) Làm việc ngoài giờ : Anh chị em lao động (kể cả cán bộ lãnh đạo, công nhân viên thuộc cửa hàng hợp tác kinh doanh) nếu có làm việc ngoài giờ thì được bồi dưỡng tùy theo công sức đóng góp. Số tiền bồi dưỡng được tính như sau :

a) Cửa hàng hợp tác kinh doanh phải thực hiện chấm công ngoài giờ.

b) Bồi dưỡng theo kết quả lao động trong thời gian làm ngoài giờ và được tính 20đ00/ tấn hàng (ngày lễ, chủ nhật, nếu có làm cũng được xem như ngoài giờ).

III.— TỔ CHỨC NHÂN SỰ VÀ MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG :

A) Nhân sự : nhân sự cửa hàng hợp tác kinh doanh gồm một ban điều hành và một số nhân viên kế toán tài vụ, thủ kho, lao động, thành phần cơ cấu như sau :

Ban điều hành và bộ phận giúp việc gồm :

— 01 trưởng ban : là cán bộ CHTH TN/HTX quận 5.

— 03 phó ban : 01 phó ban là cán bộ CHTH TN/HTX quận 5 ; 02 phó ban do anh chị em cổ động bầu ra.

— 01 kế toán trưởng : là nhân viên cửa hàng tổng hợp HTX quận 5.

— 01 kế toán thống kê : là nhân viên CHTH HTX quận 5.

— 01 thủ kho : nt

— 01 thủ quỹ : nt

— 05 phụ kho : 03 là nhân viên của CHTHHTX Q.5, 02 do anh chị em cổ đông chọn.

B) Địa điểm kinh doanh :

Trước mắt để thực hiện chỉ đạo trên, mạng lưới của cửa hàng hợp tác kinh doanh các loại gạo, đậu và thực phẩm gia súc như sau :

1) Cửa hàng chính : Số 1 Phú Giáo

2) Kho chứa hàng : Số 60 Trang Tử

3) Điểm thu mua : 2 điểm (đường Nguyễn Trãi).

Tùy tình hình hợp tác kinh doanh có thể mở rộng để đáp ứng yêu cầu lâu dài.

C) Nguồn vốn :

Cửa hàng hợp tác kinh doanh các loại gạo, đậu và thực phẩm gia súc có 2 nguồn vốn bằng tiền mặt :

— Một là : số tiền vốn do anh chị em cổ đông đóng góp cổ phần, mỗi cổ phần là 10.000đ, mỗi cổ đông có quyền gia nhập từ 1 đến 5 cổ phần.

— Hai là : Cửa hàng tổng hợp TN/HTX quận 5 đầu tư vào bằng số tiền mà anh chị em cổ đông đóng góp vào (tức là cửa hàng tổng hợp HTX quận 5 đầu tư vào 50% tổng số tiền vốn).

IV.— TRANG THIẾT BỊ :

Ngoài khả năng mà cửa hàng tổng hợp TN/HTX quận 5 đã trang bị do yêu cầu và tình hình kinh doanh, cửa hàng hợp tác kinh doanh được mua thêm :

— 1 máy và thiết bị chà đậu xanh.

— 1 máy và thiết bị để lau gạo.

Hai mấy trên hoạt động hạch toán vào quỹ của cửa hàng hợp tác kinh doanh.

V.— BIỆN PHÁP THỰC HIỆN VÀ QUẢN LÝ TIỀN HÀNG :

1) Gạo là lương thực chính, Nhà nước độc quyền quản lý và kinh doanh. Xuất phát từ tình hình đặc điểm khách quan hiện nay, cửa hàng tổng hợp TN/ HTX quận 5 được phép vận dụng mọi hình thức hợp tác kinh doanh theo phương thức XHCN trên cơ sở chỉ đạo của UBND quận 5.

2) Qua số liệu tham khảo và tình hình thực tế về lưu lượng gạo bán lẻ tại chợ Trần Chánh Chiếu là 20 tấn/ ngày.

Số lượng bán buôn là 50 tấn/ ngày. Đậu luân chuyển là 10 tấn/ngày. Do đó, Ủy ban nhân dân quận 5, ngân hàng nhà nước quận 5 cho cửa hàng được phép tồn kho 50 tấn/ ngày, luân chuyển tọa chi 20 tấn/ngày.

3) Yêu cầu ngân hàng nhà nước quận 5 chấp thuận cho cửa hàng hợp tác kinh doanh được tọa chi tiền mặt số tồn kho và số luân chuyển hằng ngày.

Khi đã có quy định của Ủy ban nhân dân quận 5 cho phép hình thành cửa hàng, chúng tôi đưa lại cho anh em tư thương xem, khi xem xong họ thấy việc làm có pháp lý, do đó họ thêm phần tin tưởng.

Có một số tư thương phát biểu như sau :

«Làm ăn với nhà nước như thế này thì sống được, ít lo âu, đầu óc ít căng thẳng, chứ làm lẻ lo ở ngoài thì lúc nào đầu óc cũng căng thẳng để đối phó đủ việc, mệt mỏi vô cùng. Bây giờ mà nghĩ gì đến chuyện làm giàu». Họ hứa là sẽ vận động nhiều anh chị em tư thương khác vào hợp tác kinh doanh.

Thực hiện quy định này, cửa hàng hợp tác kinh doanh gạo Trần Chánh Chiếu chính thức hoạt động ngày 1-10-1981, kết quả trong tháng 10 về mặt hàng gạo như sau :

— *Tổng số mua :* Số lượng : 136.068kg. Thành tiền : 966.508đ.

Trong đó :

- Mua của phòng lương thực quận 5 : 47.648kg.
- Công ty kinh doanh lương thực : 18.529kg.
- Thu mua của tiểu thương đường dài : 69.891kg.

— *Tổng số bán :* Số lượng : 129.653kg. Thành tiền : 916.589đ75.

Trong đó :

- Bán lẻ : 40.679kg.
- Bán buôn : 88.974kg.

Giá bán buôn rẻ hơn thị trường tùy loại khoảng 20xu đến 30xu/kg.

Lãi gộp trong tháng 10 là : 62.004đ39.

Chi phí : 27.958đ68.

Thực lãi : 34.045đ71.

Sau khi trừ lương, bình quân một cổ phần được chia là : 1.592đ/1 tháng/cổ phần (tức 15% vốn bỏ vào).

Chúng tôi đúc rút một số kết quả bước đầu như sau :

1) Hình thức hợp tác kinh doanh này có lợi :

a) Sử dụng có hiệu quả tay nghề, vốn liếng, đầu mối của tư thương, qua đó, ta nắm được nguồn hàng. Nắm bán buôn thì khống chế được khâu bán lẻ. Dần dần ta có thể kéo giá thị trường xuống.

b) Khi cửa hàng gạo bắt đầu hoạt động thì kết quả trước mắt là chúng tôi giữ được giá thị trường trong tháng 10 tại địa bàn này.

c) Đây là hình thức tổ chức thích hợp nhẹ nhàng, từng bước cải tạo tư thương, sử dụng mặt tích cực của họ. Từ đó ta có thể giáo dục họ làm ăn chân chính, có lợi cho thị trường XHCN, có lợi cho người tiêu thụ.

2) Tình hình khách quan hiện nay, song song với các biện pháp quản lý thị trường bằng hành chính, điều tiết bằng thuế (khu vực tư thương), chúng ta nên mạnh dạn tổ chức tư thương hợp tác kinh doanh bằng nhiều hình thức linh hoạt, từng bước đưa họ vào làm ăn theo quỹ đạo kinh tế XHCN thì ta mới nắm được phần lớn nguồn hàng, chiếm lĩnh và quản lý được thị trường, góp phần cải tạo tư thương, đồng thời tăng cường nhanh chóng lực lượng TN/XHCN.

Tuy nhiên bên cạnh đó chúng tôi vẫn còn những khó khăn tồn tại :

1) Lực lượng gạo tại chợ Trần Chánh Chiếu khoảng 150 tấn/ ngày. Như vậy, cửa hàng hợp tác hoạt động trong một tháng chỉ bằng lực lượng một ngày. Tư thương vẫn

còn khống chế 29 ngày. Nguyên nhân một mặt vì cửa hàng còn mới mẻ, hoạt động chưa đều tay. Song mặt khác do ảnh hưởng tiêu cực của tư thương hợp tác chưa hết mình, còn thủ thế, còn nhấp thử... Chúng tôi còn phải đầu tư suy nghĩ, vận động giáo dục họ sâu hơn nữa. Đồng thời, tăng cường khâu tổ chức chỉ đạo và các biện pháp quản lý, tăng cường mở rộng mạng lưới thu mua và huy động vốn để tiến tới ta có thể chiếm lĩnh 50% lưu lượng hàng tại thị trường này trong kế hoạch hai tháng tới đây.

2) Một tồn tại quan trọng khác là khâu cán bộ. Phát triển và mở rộng kinh doanh đòi hỏi chúng ta phải củng cố nhanh chóng bộ máy lãnh đạo, phải tăng cường cán bộ quản lý về số lượng và chất lượng. Cán bộ ta phải nhanh chóng tiếp thu nghiệp vụ, học hỏi tay nghề. Hiện nay mặt này chúng tôi còn gặp nhiều khó khăn.

Qua một tháng hoạt động của cửa hàng hợp tác kinh doanh gạo, chúng tôi đang nhanh chóng đúc kết bước đầu kinh nghiệm đã đạt được, ra sức giải quyết những khó khăn tồn tại và sắp tới, chúng tôi sẽ kiến nghị quận ủy và UBND quận 5 cho phép chúng tôi tổ chức các cửa hàng hợp tác kinh doanh thịt heo, đường, hàng công nghệ phẩm, phế liệu phế phẩm, nguyên liệu dược... Đồng thời chúng tôi sẽ mở rộng mạng lưới bán lẻ trong hệ thống HTXTT và sử dụng hình thức đại lý tư nhân như kinh nghiệm của ngành đã đúc kết, để nhanh chóng mở rộng diện kinh doanh, cùng với TNQD chiếm lĩnh tỷ trọng từ 50 đến 80% thị trường, thực hiện tốt chủ trương của Thành ủy đã đề ra, hầu góp phần đấu tranh kéo giá thị trường, làm giảm nhẹ những khó khăn trong đời sống của nhân dân lao động.

KINH NGHIỆM VỀ THU MUA NÔNG SẢN THỰC PHẨM TẠI ĐỊA PHƯƠNG CỦA HTX TIÊU THỤ PHƯỜNG 15, QUẬN GÒ VẤP

HTXTT phường 15 quận Gò Vấp là một phường có tính chất nông thôn đô thị hóa. Sản xuất nông nghiệp tuy ít song vẫn có chăn nuôi, gia đình có điều kiện phát triển tốt hơn ở nội thành. Do đó, ngay địa phương chúng tôi cũng có khả năng đảm bảo phần lớn các mặt hàng, thịt, rau, cá cho nhân dân.

Song trước đây, HTX kinh doanh rất yếu. Một phần do Ban quản lý chúng tôi còn thiếu kinh nghiệm trong khâu tổ chức, phân công và quản lý lao động. Mặt khác, chúng tôi cũng còn tư tưởng ỷ lại nguồn hàng bên ngoài của thương nghiệp quốc doanh: như thịt, cá biển, rau Đà Lạt...

Chúng tôi suy nghĩ trong Ban quản lý HTXTT phường chúng tôi toàn bộ đều là lứa tuổi thanh niên, tuổi đời chưa quá 25 tuổi, tuy mới rời ghế nhà trường, nghiệp vụ kinh doanh còn quá mới mẻ, kinh nghiệm không nhiều, song nhiệt tình và ý thức phục vụ quần chúng không thiếu. Thế thì tại sao có thể để tình trạng yếu kém của HTX kéo dài như thế được. Do đó, chúng tôi tập họp toàn thể anh chị em lại để phát huy dân chủ bàn bạc phương hướng khắc phục, phân công phân nhiệm cụ thể, hợp lý, bàn các phương thức bình công, chấm công, sáng tạo theo chỉ đạo của ngành. Đồng thời, chúng tôi xây dựng kế hoạch cụ thể, phân bổ chỉ tiêu rõ ràng cho từng khâu, từng tổ.

Sau 6 tháng phấn đấu, HTXTT phường 15 chúng tôi được Ban quản lý HTXTT quận Gò Vấp bình xét là đơn vị từ trung bình vươn lên trở thành đơn vị tiên tiến trong kỳ sơ kết 6 tháng đầu năm 1981.

Ở đây chúng tôi xin phép chỉ báo cáo về công tác

thu mua nắm nguồn hàng tại địa phương, chủ yếu là heo và cá.

Trước hết tôi nói về khâu thu mua heo:

Ở phường 15, ước tính có khoảng 2.300 đầu heo các loại. Lúc đầu việc thu mua heo gặp rất nhiều khó khăn. Bà con chăn nuôi thường hay suy nghĩ là HTX mua heo giá rẻ hơn so thị trường, thanh toán thì không kịp thời... Bên cạnh đó, tư thương lại tranh mua đẩy giá lên và tác động tâm lý quần chúng. Anh chị em CBNV/HTX lại chưa có kinh nghiệm đánh giá chất lượng heo, kỹ thuật bắt heo chưa quen nên bị nhiều hao hụt. Hơn nữa chúng tôi còn gặp khó khăn ở khâu vận chuyển và giết mổ (phải tập trung lên lò mổ ở quận để có thú y kiểm nghiệm). Nhiều khi, chúng tôi phải thức suốt đêm để đợi nhận lại heo móc hàm. Khâu bán lẻ lại gặp khó khăn vì chưa có kinh nghiệm pha lọc, định giá không chính xác nên kinh doanh bị lỗ, anh em chán nản, ảnh hưởng đến công tác thu mua.

Chúng tôi báo cáo Ủy ban Nhân dân phường, kết hợp phường hội phụ nữ, đội kiểm soát kinh tế quận, vận dụng cả 3 biện pháp hành chính, kinh tế, giáo dục.

Một mặt tranh thủ phát động quần chúng bán heo cho HTX, giải thích cách làm ăn của HTX là đúng đắn, bảo vệ quyền lợi hợp lý của người chăn nuôi, HTX bán ra giá vừa phải phục vụ cho người tiêu thụ...

Mặt khác, chúng tôi có biện pháp thưởng khuyến khích cho người phát hiện, vận động quần chúng bán heo cho HTX mỗi đầu heo là 10 đồng.

Còn phần anh chị em đi thu mua thì không quản ngày đêm, mưa nắng, quan hệ gần gũi với các hộ chăn nuôi, bám sát lúc heo đã đến trọng lượng xuất chuồng... Khi mua heo thì bảo đảm cân chính xác để cho quần chúng thử cân, so cân, thanh toán tiền thì nhanh chóng, sòng phẳng. Từ đó, niềm tin của quần chúng đối với HTX ngày

càng tăng. Chúng tôi thu mua heo với số lượng ngày càng nhiều. Cụ thể một vài trường hợp như sau :

— Hộ anh N.V. Kết ở tổ 46 phường 15 có một con heo. Lúc đầu anh đã đi kêu tư thương vào mua. Họ chỉ trả 2.100 đồng. Gia đình thấy quá thiệt thời, cộng vào đó HTXTT có giải thích vận động kịp thời, nên gia đình anh kêu HTX đến mua. Lúc đó thì đã quá trưa (11giờ 30). Chúng tôi cũng lo là không biết mua rồi bán có hết thịt hay không, vì heo to. Song suy nghĩ lại, chúng tôi thấy quần chúng đã tín nhiệm đến mình nên chúng tôi quyết tâm mua và giết mổ, tung lực lượng HTX ra bán cho nhanh, cho hết. Kết quả chúng tôi làm lợi cho gia đình anh Kết được thêm 225 đồng. Gia đình anh rất phấn khởi. Bà con xung quanh cũng thêm phần tin tưởng.

— Hộ anh N.V. Sản có một con heo nái đang nuôi con, song bị bệnh bỏ ăn đã ba ngày. Heo bị yếu và gầy. Tư thương ếm giá chỉ trả 25đ/kg. Gia đình lưỡng lự không bán. Vào giữa đêm, con heo sắp chết, nên gia đình lật đật kêu HTX. Chúng tôi không ngần ngại đêm hôm, đi xem heo và nhất trí mua với giá 26,50đ/kg (giá chỉ đạo lúc đó). Gia đình anh Sản đã thu thêm được 156 đồng và không bị lỗ lã.

Nhờ những việc làm cụ thể đó dần dần chúng tôi tạo được niềm tin của xã viên và các hộ chăn nuôi.

Kết quả 6 tháng đầu năm 1981 chúng tôi đã thu mua được 13.020 kg heo hơi. Quý 3/1981 đã mua được 9.175kg. Chúng tôi đã hỗ trợ cho TNQD 10% tổng số heo đã mua.

Ngoài mặt hàng heo, phường chúng tôi còn có nhiều ao cá nước ngọt của các tập đoàn sản xuất và cá thể. Tất cả có khoảng 25 ao cá. Sản lượng hàng năm ước tính 15 tấn gồm các loại cá tra, cá phi, cá trắm cỏ.

Từ trước đến giờ, nguồn cá nầy, kể cả các tập đoàn đều bán cho tư thương.

Mùa cá năm nay, chúng tôi mạnh dạn vận động thương lượng mua cá của tập đoàn Thống Nhất. Mặc dù đã thỏa thuận,

nhưng đến kỳ thu hoạch tập đoàn đã tiêu lòn bán cho tư thương. Chúng tôi đấu tranh quyết liệt, phân công anh em trực tại hồ cá, huy động lực lượng lao động của HTX lội xuống ao kéo cá và mua tất cả với giá đã thỏa thuận trước. Tuy vậy chúng tôi không để cho tập đoàn Thống Nhất bị thiệt thòi gì. Kết quả qua hai lần mua chúng tôi đã thu mua được trên 800 kg cá, bán ra rẻ hơn thị trường từ 10 đến 14%. Tập đoàn thống nhất cũng vui vẻ vì HTX không mua ép giá, các đồng chí phụ trách tập đoàn cũng nói: «chúng tôi không ngờ các cậu dám kinh doanh mặt hàng cá».

Qua những kết quả trên, chúng tôi thấy rằng ngoài kinh nghiệm kinh doanh, nhận thức của chúng tôi ngày càng được củng cố : nếu có quyết tâm đi sâu tìm hiểu, vận động, thu mua tốt nguồn hàng nhất là hàng NSTP tại địa phương thì chúng tôi cũng có khả năng thỏa mãn phần lớn nhu cầu thực phẩm cho nhân dân, thúc đẩy sản xuất tại chỗ phát triển, đồng thời chúng tôi chủ động tạo nguồn hàng, ít bị lệ thuộc hàng ở các địa phương bạn, tránh được những khó khăn về giao thông...

*

PHÁT BIỂU CỦA ĐỒNG CHÍ BÍ THƯ CHI BỘ PHƯỜNG 9 QUẬN 3 VỀ KINH NGHIỆM LÃNH ĐẠO HTXTT PHƯỜNG

Kính thưa các đồng chí đại biểu.

Tiếp theo bản báo cáo điển hình của HTXTT phường 9 quận 3, tôi xin thay mặt cấp Ủy và UBND phường 9 để phát biểu một số ý kiến nhằm mục đích trao đổi vài kinh nghiệm bước đầu về sự lãnh đạo của Chi bộ phường đối với hoạt động của HTXTT để hội nghị tham khảo.

Qua việc xây dựng củng cố HTXTT phường 9 quận 3 từ một phường trung bình tiến lên thành một đơn vị điển hình tiên tiến, chúng tôi rút ra được một số kinh nghiệm ở phường chúng tôi là phải tập trung giải quyết đồng bộ các vấn đề chính như sau :

Một là : Chi bộ chúng tôi tiến hành nắm chắc điều tra cơ bản của phường để xác định phương hướng, phương châm, chỉ đạo cho HTXTT. Đồng thời, đánh giá đúng đắn vai trò của HTXTT trong việc phục vụ đời sống nhân dân lao động trong phường, chúng tôi xác định là việc chỉ đạo tốt hoạt động kinh doanh của HTXTT vừa có ý nghĩa kinh tế là phục vụ đời sống quần chúng vừa có ý nghĩa chính trị hết sức sâu sắc.

Hai là : Muốn lãnh đạo tốt HTXTT, Chi Uỷ phải đi sâu tìm hiểu về tính chất, điều lệ của tổ chức này và các phương thức hoạt động kinh doanh của nó, Đ/c Phó Chủ tịch tài mậu của phường phải ra sức học hỏi nắm được những vấn đề cơ bản có tính chất chung về nghiệp vụ chuyên môn.

Ba là : Biết phát huy và tạo điều kiện phát huy quyền làm chủ tập thể của quần chúng xã viên và CBNV/ HTXTT

phường. Tập dượt thường xuyên cho quần chúng quen với nguyên tắc dân chủ tập trung của ta.

Bốn là : Luôn luôn chú trọng công tác giáo dục chính trị tư tưởng, đạo đức Cách mạng cho cán bộ nhân viên công tác trong lãnh vực lưu thông phân phối. Quan tâm xây dựng phong trào Cách mạng và tổ chức quần chúng ở HTXTT nhất là xây dựng Đoàn thanh niên và Hội phụ nữ. Tăng cường tuyên truyền để xây dựng Đảng viên tại chỗ.

Sau đây, tôi xin đi vào chi tiết:

I.— Phường 9 quận 3 là một phường hành chánh cư trú, có trên 54% là cán bộ nhân viên Nhà nước trong diện tuổi lao động. Phường không có chợ, không có điều kiện phát triển chăn nuôi, trồng trọt. Về sản xuất tiểu thủ công nghiệp thì phát triển chậm và có ít điều kiện thuận lợi như thiếu mặt bằng, tập quán sản xuất và cơ sở sản xuất cũ không có nhiều. Thí dụ: Có HTX thêu xuất khẩu Cẩm Tú, những xã viên trong phường tham gia chỉ chừng 20 người, một tổ hợp sản xuất xà bông lập từ năm 1979 chỉ hoạt động cầm chừng vì không có mặt bằng thuận tiện ; một tổ sửa chữa cơ khí chỉ có 3 đến 5 lao động...

Vậy thì muốn giải quyết tốt đời sống quần chúng lao động của phường, ngoài việc ra sức chỉ đạo phát triển từng bước ngành tiểu thủ công nghiệp và sản xuất phụ gia đình để giải quyết công ăn việc làm cho nhân dân, chúng tôi phải tập trung chỉ đạo mọi mặt hoạt động kinh doanh phục vụ của HTXTT phường để nhanh chóng có hàng hóa dồi dào, giá cả vừa phải để góp phần giảm nhẹ các khó khăn trong đời sống nhân dân và cán bộ, nhân viên cư trú tại phường.

Chúng tôi luôn quan tâm chỉ đạo làm sao cho hoạt động của HTXTT đi vào kinh doanh đúng hướng, nhằm mục đích phục vụ thiết thực hai bữa ăn hằng ngày của nhân dân lao động. Hàng HTXTT bán ra phải đảm bảo chất lượng, cơ cấu mặt hàng và rẻ hơn thị trường tự do. Đồng thời, HTXTT phải góp phần giải quyết chính sách đối với các

gia đình thuộc diện này, làm tốt nghĩa vụ hậu phương, góp phần tăng cường sự gắn bó, tin tưởng của nhân dân với Đảng và chính quyền Cách mạng. Về cụ thể thực hiện của HTXTT Phường 9 thì các đồng chí đã vừa tham khảo trong bản báo cáo của phường. Tôi xin phép không nhắc lại ở đây.

Kết quả trên có tác động rất tốt là khi khâu phân phối, lưu thông được củng cố, cải tiến và nâng cao chất lượng phục vụ, đem lại lợi ích thiết thực cho quần chúng thì nó tạo được sự chuyển biến tích cực và đồng bộ trên các phong trào khác: Nhân dân trong phường phấn khởi, tin tưởng vào cấp Ủy và Ủy ban nhân dân, phong trào nghĩa vụ quân sự 5 năm liền đều vượt chỉ tiêu, phong trào bảo vệ an ninh tổ quốc, phong trào gởi tiền tiết kiệm, thanh niên xung phong, công tác hậu phương quân đội đều có tiến bộ rõ nét. Hoạt động của các đoàn thể thanh niên, phụ nữ, mặt trận, động viên quần chúng tốt hơn, hoạt động của các tổ dân phố, tổ xã viên ngày càng được củng cố đi vào chiều sâu, có chất lượng và kết quả cụ thể.

II.— Hoạt động của HTXTT phường còn nhiều khó khăn và phức tạp. Khó khăn lớn nhất và vấn đề mấu chốt là làm sao có nhiều hàng mà chủ yếu là hàng thực phẩm hai bữa ăn có chất lượng tốt và rẻ cho dân. Làm sao tăng cường công tác tham gia quản lý thị trường trong tình hình là một phường nội thành lại yếu về sản xuất? Khi đã có hàng rồi thì phương thức phân phối thế nào để thể hiện được quan điểm, phục vụ, tình cảm giai cấp của Đảng đối với nhân dân lao động và những đối tượng ưu tiên? Khi đã bung ra làm ăn lớn thì cách quản lý tiền, hàng, tài sản và con người ra sao?

Những vấn đề này rõ ràng là còn nhiều phức tạp và mới mẻ. Vì thế muốn lãnh đạo HTX có kết quả, muốn đẩy HTX đi lên một cách bài bản thì nhất thiết không thể lãnh đạo chung chung mà là phải lãnh đạo toàn diện, phải biết ngành, biết nghề một cách cụ thể, biết nghiệp vụ

chuyên môn v.v... Nói chung là phải «thực sự» lãnh đạo HTX, phải xác lập sự lãnh đạo của Đảng ở khu vực này nhưng đồng thời cũng phải tôn trọng và phát huy tính độc lập, sáng tạo và tinh thần trách nhiệm của cán bộ nhân viên HTXTT.

Về mặt lý luận và nhất là qua hành động cụ thể, chúng tôi, quan niệm công tác chăm lo đời sống nhân dân trong phường không phải là việc riêng của HTX mà là sự đóng góp, sự quan tâm thường xuyên, sự đầu tư công sức của Đảng, Chính quyền, các đoàn thể và đông đảo quần chúng xã viên cộng với sự hướng dẫn chỉ đạo nghiệp vụ chuyên môn của ngành dọc cấp trên. Vì thế, ngoài kế hoạch cụ thể tháng, quý, năm, cấp Ủy phân công một đồng chí Chi ủy viên chịu trách nhiệm về HTX. Về mặt chính quyền thì giao trách nhiệm cho đồng chí Chủ tịch và Phó Chủ tịch Tài mậu kiểm tra, đôn đốc việc thực hiện kế hoạch, thường xuyên giám sát mọi hoạt động của HTX. Bên cạnh đó, trong các hội nghị thường kỳ của hội đồng nhân dân, trong các buổi họp giao ban của ủy ban, các buổi sinh hoạt của các đoàn thể và tổ dân phố đều có báo cáo hoạt động của HTXTT phường.

Qua tham khảo, lắng nghe ý kiến rộng rãi của các Ban, ngành, đoàn thể và xã viên nên Chi ủy phường 9 từ cuối năm 1980 đã mạnh dạn chỉ đạo cho HTX tăng cường đội ngũ thu mua với tỷ lệ hơn 1/3 tổng số cán bộ nhân viên HTX, đã mạnh dạn chấp thuận cho HTX áp dụng hình thức «tự mua», tự bán», hình thức «giao khoán mua bán hàng thực phẩm tươi sống», đề ra kế hoạch hợp đồng chăn nuôi với hộ xã viên, cán bộ nhân viên. Linh hoạt, nhạy bén trong việc nắm nguồn hàng, trao đổi hàng hóa hai, ba, bốn chiều v.v..

Nhờ áp dụng các biện pháp đó, doanh số mua vào của HTX trong 6 tháng đầu năm 1981 đạt 3 triệu 7, hoàn thành vượt mức kế hoạch năm, gấp hơn hai lần năm 1979 và vượt doanh số trọn năm 1980. HTX đã phấn đấu đảm bảo 7 mặt hàng thực phẩm chủ yếu cho hộ xã viên theo quy định

của ngành và nhất là đã đảm bảo 3 mặt hàng thịt, gạo, nước chấm. Đặc biệt HTXTT phường 9 đã giữ vững giá thịt heo từ 8 tháng qua với giá 34đ00/kg phục vụ xã viên và 38đ00/kg tham gia thị trường.

III.— HTX tiêu thụ cơ sở là tổ chức kinh tế của nhân dân lao động, là công cụ phát huy quyền làm chủ tập thể của nhân dân lao động trên lĩnh vực phân phối lưu thông. Vì vậy theo ý chúng tôi, muốn lãnh đạo tốt HTX, thì Chi ủy, Ủy ban nhân dân phường phải có biện pháp tôn trọng thực sự quyền làm chủ tập thể của xã viên, cán bộ nhân viên HTX :

1) Tôn trọng nguyên tắc quản lý dân chủ của HTX. Nắm vững và tôn trọng điều lệ của HTXTT.

2) Khiêm tốn học tập quần chúng, tiếp thu ý kiến quần chúng và xã viên đóng góp để mạnh dạn khắc phục và sửa chữa khuyết nhược điểm tồn tại.

3) Có kế hoạch chỉ đạo cho Ủy ban và Ban quản lý HTX thực hiện tốt nghị quyết đại hội đại biểu xã viên, duy trì và nâng cao chất lượng sinh hoạt của 54 tổ xã viên, có chế độ phân phối hàng ưu tiên cho Ban Điều hành Tổ xã viên. Thực hiện việc công khai tài chính và trả lãi xã viên cổ phần hàng năm theo đúng quy định mặc dù xã viên ít quan tâm đến số thực lãi được chia. Cấp ủy, Ủy ban không chỉ đạo cho HTX chi những khoản chi mà điều lệ và chế độ không cho phép.

4) Tranh thủ sự giúp đỡ, hỗ trợ của HTXTT quận và các cơ quan chức năng như Ngân hàng, Tài chính, Thuế, Giao thông vận tải, sự hỗ trợ của cán bộ đảng viên cư ngụ trong phường.

5) Thực sự tín nhiệm, mạnh dạn giao việc, mạnh dạn sử dụng người có kiểm tra theo dõi và nhất là chú trọng sử dụng những người có trình độ nghiệp vụ, trình độ kỹ thuật tay nghề giỏi vào các khâu thu mua, phân phối, sản xuất chế biến, pha lọc thịt.

Qua cách lãnh đạo như vậy, chúng tôi thấy có kết quả cụ thể : Chi bộ, Chi Ủy nhất trí và phân công một đồng chí Đảng viên hưu trí quen việc, có trình độ chuyên môn làm tham mưu cho HTX. Ủy ban xác định được chức năng quản lý của mình và các đoàn thể phát huy vai trò xung kích, gương mẫu trong việc xây dựng, củng cố HTX. Riêng đối với xã viên thì thể hiện khá rõ sự tin tưởng vào lãnh đạo của đảng, sự gắn bó mật thiết đối với HTX. Cụ thể trong kỳ đại hội đại biểu xã viên tháng 7 vừa qua, 54 tổ xã viên đã thảo luận kỹ các bản báo cáo của Ban quản lý, Kế toán, Ban kiểm soát, bàn bạc chọn lựa số dự kiến bầu vào Ban quản lý, Ban kiểm soát và đến ngày đại hội thì phát huy tốt quyền làm chủ tập thể của xã viên, phê bình, góp ý có tình có lý, nhất trí hoàn toàn về phương hướng, nhiệm vụ của HTX và huy động được trên 15.000 đồng từ số tiền chia lãi xã viên năm 1980 để HTX tăng thêm vốn mở rộng kinh doanh.

Điều mà chúng tôi tự thấy thấm thía nhất là muốn lãnh đạo HTX được tốt thì cấp Uỷ, Uỷ ban phường phải thật sự xuất phát từ lợi ích của Đảng, của nhân dân, phải thật sự trong sáng đối với tài sản của tập thể.

IV.—Khi đã có chủ trương đúng đắn của Đảng thì việc còn lại có tính quyết định là vấn đề cán bộ, vấn đề con người.

Từ nhận thức đó và từ tình hình tổ chức, nhân sự của HTX, Chi Uỷ phường rất quan tâm đến công tác giáo dục, chính trị tư tưởng và phát triển phong trào quần chúng cách mạng ở HTX, xem đó là nhiệm vụ cấp bách nhằm tạo nhân tố nòng cốt, cơ bản trực tiếp lãnh đạo HTX.

Đến nay, HTX đã thành lập được một Chi đoàn Thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh gồm 8 đoàn viên trong tổng số 16 thanh niên, một tổ trung kiên 3 đồng chí, một tổ hội phụ nữ 9 đồng chí, do 1 Ủy viên Ban chấp hành phụ nữ phường đảm trách. Nhìn chung, các tổ chức quần chúng nay từng bước phát huy được tính tích cực của mình

trong mọi hoạt động của HTX và hình thành cơ chế làm chủ tập thể của cán bộ nhân viên HTX.

Chi Ủy phường cũng rất mạnh dạn trong việc trẻ trung hóa đội ngũ cán bộ nhân viên nhất là Ban quản lý HTX. Ban quản lý có 9 người thì đã có 5 đ/c là thanh niên có sức bật, có triển vọng. Lớp trẻ hiện nay chiếm 70% tổng số CBNV và giữ những nhiệm vụ then chốt như thu mua, phân phối, thủ quỹ, thủ kho, kế toán, thống kê...

Nhìn chung, trong 5 năm qua lực lượng cách mạng tại Hợp tác xã được phát triển khá tốt nhất là 2 năm 1980 và 1981. Chi bộ đã công nhận 3 đối tượng Đảng, 3 quần chúng trung kiên có khả năng kết nạp Đảng.

Kính thưa các đồng chí đại biểu,

Một số ý kiến mà tôi phát biểu hôm nay chỉ là kinh nghiệm bước đầu mà chúng tôi mong được trao đổi với hội nghị. Chúng tôi nghĩ rằng ý nghĩa bao trùm trong tác phong lãnh đạo của Chi ủy phường là tinh thần dám nghĩ, dám làm, dám chịu trách nhiệm với Đảng, trước đời sống nhân dân, là sự lãnh đạo thật sự và sự quan tâm đối với quyền lợi và tài sản tập thể.

PHÁT BIỂU CỦA ĐỒNG CHÍ DƯƠNG VĂN TÔN

Chủ tịch UBND phường 18, quận 8 nói về vai trò của chính quyền phường trong hoạt động HTXTT

Kính thưa các đồng chí đại biểu,

Thật là một vinh dự lớn lao cho tôi khi được thay mặt UBND Phường báo cáo trước hội nghị về những kinh nghiệm thực tế bước đầu trong vai trò quản lý của chính quyền đối với phong trào HTXTT ở Phường 18 quận 8.

Là một Phường vùng ven nội thành, phi nông nghiệp, cơ sở vật chất kỹ thuật để phát triển sản xuất TTCN gần như không có, dân cư ngụ hầu hết là bà con lao động nghèo sống bằng nghề bốc vác ở bến Bình Đông. Địa thế Phường ở xa trung tâm thành phố, không chợ, ít khách vãng lai, việc vận chuyển hàng hóa, lương thực, thực phẩm không phải là việc dễ dàng. Đời sống sinh hoạt của bà con lao động nghèo gần như bị lãng quên trong chế độ cũ.

Sau giải phóng, chính quyền Cách mạng đã đề ra nhiều biện pháp cấp bách nhằm ổn định đời sống nhân dân. Nhưng trong tình hình phức tạp của buổi đầu xây dựng, các cơ sở sản xuất mới phục hồi phát triển chưa đáp ứng được yêu cầu giải quyết công ăn việc làm cho bà con lao động.

Giữa lúc đó, chủ trương xây dựng phong trào HTXTT mở ra cho Chi Bộ và chính quyền một tia sáng trong bao nỗi băn khoăn về những biện pháp cải thiện đời sống cho bà con lao động, đang vẫn còn nhiều khó khăn mặc dù đã có nhiều đổi mới.

Một quan điểm được xác định : «Phải tập trung xây dựng phong trào HTXTT, một hình thức thương nghiệp XHCN có khả năng đáp ứng được yêu cầu cấp bách về đời sống của nhân dân».

Xuất phát từ quan điểm đó, cùng với sự hướng dẫn về nghiệp vụ của Ban Vận động HTXTT và MB Thành phố, Đại hội xã viên đầu tiên được triệu tập vào tháng 10-1975 và sau đó HTXTT Khóm 1 Quận 7 hình thành, nay là Phường 18 Quận 8.

Ra đời vào lúc giao thời của sự đấu tranh quyết liệt: giữa một bên là tàn dư của nền kinh tế tư bản chủ nghĩa với một bên là nền kinh tế XHCN còn non trẻ tại miền Nam nói chung, và Thành phố nói riêng, HTXTT/P.18 đã vượt qua bao chặng đường chông gai, thử thách có lúc tưởng chừng như không thể vượt qua được. Nhưng 6 năm qua HTX vẫn giữ vững ở vị trí lá cờ đầu của ngành Thương nghiệp HTX Thành phố. Những yếu tố nào đã giúp HTX thành công như vậy?

— Bên cạnh sự chỉ đạo sâu sát của cấp ủy địa phương, theo chúng tôi, một trong những nhân tố quyết định sự thành công của HTXTT là sự chỉ đạo trực tiếp và tích cực của chính quyền Phường.

Thưa các đồng chí đại biểu,

Thật là một nỗi băn khoăn lo lắng lớn cho cấp ủy và chính quyền khóm 1 Quận 7 khi nơi đây chính thức được chọn làm thí điểm đầu tiên cho phong trào xây dựng HTXTT và MB Thành phố.

Cơ sở vật chất không có, vốn cổ phần huy động *được* ban đầu chỉ được 1.780đ, đội ngũ cán bộ nhân viên phần lớn là công nhân và học sinh, không ai thạo nghề mua bán. Thật là những bài toán khó cho Ban chủ nhiệm HTX và chính quyền trong việc chỉ đạo tổ chức kinh doanh và phân phối !

Nhưng, *"Dễ trăm lần không dân cũng chịu*

Khó vạn lần, dân liệu cũng xong"

Quan điểm dựa vào dân, vì dân mà phục vụ được UBND khóm xây dựng ngay trong đội ngũ CBNV/HTX.

Sau đó chính quyền mở một đợt tuyên truyền vận

động sâu rộng trong quần chúng. Khi hiểu được mục đích và khó khăn của HTX, bà con đã góp tăng thêm vốn, cho mượn nhà cửa, bàn ghế và nhiều thứ dụng cụ khác. HTXTT hình thành và hoạt động được. Một hệ thống phân phối được tổ chức đều khắp trong địa phương, cứ 182 hộ có một điểm bán hàng, có xe đẩy lưu động vào bán tận trong các ngõ hẻm, vừa phục vụ đến tay người tiêu dùng, vừa giải phóng hàng hóa không thể ứ đọng tồn kho hoặc biến chất tăng nhanh vòng quay của vốn.

HTXTT đã ổn định một bước về tổ chức và hoạt động kinh doanh, nhưng làm thế nào để đảm bảo hai bữa ăn chính cho bà con khi hàng phân phối của Thương nghiệp Quốc doanh còn quá ít và các mặt hàng thực phẩm tươi sống không được cung cấp thường xuyên ?

Ngoài việc chỉ đạo HTX tăng cường thu mua nắm nguồn hàng, UBND phường còn tạo điều kiện để HTX mở rộng quan hệ trao đổi hàng hóa với các quận, tỉnh bạn. Kết hợp đồng thời với việc đẩy mạnh sản xuất hàng TTCN và động viên các tổ hợp, cơ sở sản xuất bán sản phẩm cho HTX, khuyến khích khâu sản xuất chế biến như làm chao, tương hột, dưa cà, củ cải, muối v.v... và tăng cường hoạt động gia công các mặt hàng thủ công mỹ nghệ phục vụ tiêu dùng như đan võng, giỏ xách, làm đũa tre v.v...

Những biện pháp trên vừa có tác dụng tăng nguồn hàng cho HTX, vừa giải quyết công ăn việc làm cho bà con lao động, quản lý được giá cả và hàng tự sản tự tiêu của các hộ sản xuất cá thể.

Để giúp cho HTX không bị bế tắc trong việc thu mua mặt hàng thịt heo và rau quả là những mặt hàng chủ yếu trong hai bữa ăn, UB phường lên kế hoạch vận động phong trào chăn nuôi và trồng trọt. Mặt khác chỉ đạo HTX chạy nguồn thực phẩm gia súc, hỗ trợ tích cực cho các hộ chăn nuôi, và sau đó vận động bán lại heo thịt cho HTX với giá thương lượng hợp lý sòng phẳng. Hầu như không có hộ xã viên nào có chăn nuôi mà không bán heo cho HTX,

vì ngoài các biện pháp vận động hỗ trợ nói trên, một màng lưới an ninh bảo vệ dân phố lúc nào cũng sẵn sàng vây bắt bọn thương lái heo xâm nhập vào địa phương. Nhờ vậy năm 80, bà con chăn nuôi bán cho HTX 20 tấn heo thịt, 6 tháng đầu năm 81, 30 tấn, tăng 300% so với cùng kỳ năm trước.

Vươn mình lên từ con số không! Thật vậy, dưới sự chỉ đạo và hỗ trợ của chính quyền phường, HTXTT P18 từ chỗ không nhà, không phương tiện dụng cụ, nay đã tiếp nhận và xây dựng được 4 căn nhà, phát triển được 8 cửa hàng công nghệ thực phẩm; có 1 xe vận tải nhẹ và nhiều phương tiện phục vụ kinh doanh khác. UB phường còn kiên trì tranh thủ với cấp trên về các mặt thủ tục pháp lý để giao cho HTX quản lý 1 cơ sở chăn nuôi, 3 cơ sở sản xuất chế biến thực phẩm, 1 tổ chế biến thức ăn gia súc và quan hệ hợp đồng mua sản phẩm với hầu hết các cơ sở sản xuất tại địa phương.

Ngoài ra, hàng năm cứ vào độ tháng 10, UB phường lên kế hoạch chăm lo Tết, chỉ đạo cho HTX chạy nguồn hàng phục vụ Tết đưa vào Nghị quyết của UB và có theo dõi giám sát việc thực hiện, nên năm nào ở phường 18, mùa xuân cũng đến sớm với mọi nhà.

— Có hàng hóa phong phú rồi, nhưng tập thể CBNV HTX phục vụ như thế nào? Đó là vấn đề được UB phường đặc biệt quan tâm. Vì phải có một tập thể tốt mới phục vụ tốt và từ đó mới tạo được niềm tin và sức mạnh của quần chúng.

Quán triệt phương châm trên, UB phường luôn chú trọng việc xây dựng lực lượng Cách mạng nòng cốt và xây dựng con người mới trong HTX. Nhờ sự sâu sát của chính quyền, 6 năm qua, hợp tác xã chưa xảy ra một hiện tượng tiêu cực nào, nội bộ không tham ô, móc ngoặc, không làm mất hàng hóa tài sản tập thể. Hàng tuần có mời đại diện HTX dự họp giao ban và mỗi tháng UB phường đến họp trực tiếp với HTX, xem HTX ngang hàng như 1 ban ngành

của phường. Từ việc nội bộ được sinh hoạt thường xuyên, các chi đoàn thanh niên, hội phụ nữ, tổ công đoàn đều hoạt động tốt và đóng góp có hiệu quả vào các mặt công tác khác.

Thông qua hoạt động HTX, tập thể CBNV ở đây đã trưởng thành và lớn lên không ngừng, 7 đoàn viên thanh niên đã tình nguyện đi NVQS, 3 người được kết nạp vào Đảng, 3 đoàn viên ưu tú được giới thiệu đối tượng Đảng, 14 thanh niên được kết nạp vào Đoàn, 7/20 CBNV/HTX được tín nhiệm đề bạt những chức vụ mới cao hơn trong ngành hoặc khác ngành như : Chị Tô Thị Chàng, trước là nhân viên HTX, được kết nạp vào Đảng, nay là Thường vụ Quận đoàn, anh Nguyễn Hữu Tài được giới thiệu là đối tượng Đảng, đang giữ chức Bí thư Phường đoàn, chị Châu Muối, cũng là đối tượng Đảng, được bầu vào Ban Chấp hành Phường hội Phụ nữ, anh Dương Tấn Nhứt cũng từ nhân viên HTX được tín nhiệm đề bạt chức vụ quyền Phường đội trưởng trong lực lượng tự vệ vũ trang, anh Trương Văn Đảo được quận điều giữ chức Cửa hàng phó Cửa hàng Tổng hợp HTX quận, và ngay bản thân tôi, một công nhân bình thường trong chế độ cũ, sau giải phóng khi tham gia cách mạng đã trưởng thành lớn lên từ hoạt động HTXTT. Được tín nhiệm bầu làm chủ nhiệm HTXTT đầu tiên và 3 năm thử thách trong ngành tôi được vinh dự đứng vào hàng ngũ Đảng Cộng sản Việt Nam. Sau đó được nhân dân bầu làm Chủ tịch UBND Phường và là Phó Bí thư Chi bộ biện nay.

Anh Lê Thanh Liêm, hiện là Chủ nhiệm HTXTT Phường 18, được thoát xác đổi đời từ 1 thanh niên bị đôn quân bắt lính trong chế độ cũ, được bà con địa phương bầu làm Phó chủ nhiệm, rồi Quyền Chủ nhiệm và Chủ nhiệm chính thức từ đầu năm 1979.

Nơi đây đã giúp anh trưởng thành lớn lên. Tháng 2 năm 81 anh được kết nạp vào Đảng Cộng sản Việt Nam và sau đó anh được Ban quản lý HTXTT và MB thành phố cử đi tập huấn nghiệp vụ 4 tháng về ngành HTX tại nước Cộng Hòa Dân Chủ Đức.

Tôi đã mạn phép nói nhiều về một số cá nhân trong HTX nhằm minh chứng với hội nghị rằng : Tư tưởng cho rằng những người làm việc cho HTX chỉ là làm nhiệm vụ kinh tế đơn thuần, không có tiền đồ gì về chính trị bản thân là một điều rất sai lầm. Thực tế cho thấy thông qua hoạt động HTX, đã rèn luyện bồi dưỡng những con người bình thường trong chế độ cũ trở thành những cán bộ lãnh đạo, cán bộ quản lý của Đảng và chính quyền.

Kính thưa hội nghị,

Thành quả nói trên của HTX cho thấy quan điểm chỉ đạo và biện pháp thực hiện của UB là đúng và có hiệu quả trong thực hiện chức năng quản lý kinh tế về lưu thông phân phối.

Và không phải hỗ trợ tốt cho hoạt động HTXTT chỉ có tác dụng trong lãnh vực lưu thông phân phối, quản lý thị trường mà thực tế nó còn hỗ trợ tích cực cho các phong trào khác trong công tác quản lý toàn diện của Nhà nước.

Phường 18, 3 năm liền được chọn là đơn vị xuất sắc toàn diện. HTXTT đã đóng vai trò làm đòn xeo thúc đẩy một số hoạt động trong phong trào quần chúng vươn lên. Ví dụ như : — Phong trào sản xuất phát triển TTCN, nhờ tác dụng tích cực của HTX trong các hợp đồng thu mua gia công hoặc bán thành phẩm, 6 tháng đầu năm nay đã đạt 192% chỉ tiêu về giá trị tổng sản lượng.

— Phong trào chăn nuôi địa phương, năm 1980 vượt 43,8% chỉ tiêu và 6 tháng đầu năm 81 đã đạt 70% kế hoạch cả năm.

— Phong trào NVQS, phường là đơn vị 6 năm liền vượt chỉ tiêu.

— Phong trào BVANTQ, phường cũng là đơn vị điển hình. Trong đó HTX đã tác động tích cực vào công tác quản lý nhân hộ khẩu, bảo vệ an ninh khu phố.

— Các phong trào khác như phong trào gửi tiền tiết kiệm, thanh niên, phụ nữ, phụ lão, mặt trận... đều được đông đảo bà con hưởng ứng tham gia.

Tuy nhiên, chúng tôi vẫn còn một số mặt hạn chế trong việc chỉ đạo và hỗ trợ cho hoạt động của HTXTT được toàn diện. Đó là phải gấp rút hoàn thành việc xây dựng một số cơ sở vật chất, tiếp tục giúp HTXTT trong việc kinh doanh tăng mặt hàng, mở thêm nhiều điểm bán...

Tóm lại, vì đời sống là vấn đề bức thiết của quần chúng. HTXTT giải quyết tốt một phần đời sống tức là góp phần sức mạnh vào việc củng cố và xây dựng chính quyền.

Sáu năm qua, trong chỉ đạo tổ chức và hoạt động kinh doanh của HTX, chính quyền phường chúng tôi đã rút ra những bài học kinh nghiệm cụ thể sau đây :

— *Một là :* Phải nắm chắc điều tra cơ bản về tình hình địa phương, để xác định phương châm chỉ đạo HTX, đồng thời đánh giá đúng đắn vai trò của HTXTT trong việc phục vụ đời sống nhân dân.

— *Hai là :* Phải nắm được nguyên tắc, lề lối làm việc của HTX. Nói cách khác là phải hiểu biết về quản lý kinh tế nói chung và về hoạt động kinh doanh, quản lý kinh tế tài chánh của HTXTT nói riêng.

— *Ba là :* Phải có sự phối hợp chặt chẽ và đồng bộ giữa các ban ngành đoàn thể phường với hoạt động HTXTT.

— *Bốn là :* Phải biết phát huy quyền làm chủ tập thể của xã viên và nhân dân lao động. Tổ chức Đại hội xã viên định kỳ, mở nhiều cuộc họp tiếp thu ý kiến đóng góp phê bình của bà con là biện pháp tích cực nhất để nhân dân đồng tình ủng hộ vào các hoạt động HTX và các hoạt động khác ở địa phương.

— *Năm là :* Phải chú trọng việc xây dựng phát triển

lực lượng Cách mạng trong đội ngũ CBNV/HTX. Xem trọng công tác giáo dục chính trị tư tưởng, xây dựng con người mới XHCN và xây dựng tốt quan điểm phục vụ. Kịp thời phát hiện những nhân tố tích cực cho Đảng góp phần xây dựng lực lượng Cách mạng tại chỗ.

Kính thưa các đồng chí đại biểu,

Bốn năm liền HTXTT phường 18 được thành phố tặng cờ đơn vị xuất sắc. Năm 1979, được Hội đồng Chính phủ tặng Bằng khen.

Năm 1980, được UBND/TP công nhận danh hiệu Tổ Lao động XHCN và được Bộ Nội thương tặng cờ luân lưu là đơn vị lá cờ đầu của ngành Thương nghiệp HTX ở 14 tỉnh phía nam.

Vinh dự của HTXTT phường 18 cũng là niềm tự hào của UB phường chúng tôi trong thành quả bước đầu về thực hiện chức năng quản lý kinh tế.

Trên đây chỉ là một số ý kiến kinh nghiệm thực tế có tính cách báo cáo để tham khảo. Chúng tôi mong muốn được Hội nghị đóng góp thêm.

*

VAI TRÒ XUNG KÍCH CỦA ĐOÀN TNCS TRONG CÔNG TÁC QUẢN LÝ KINH DOANH CỦA HTXTT PHƯỜNG 7 QUẬN 4

Kính thưa các đồng chí đại biểu,

Hợp Tác Xã Tiêu Thụ Phường 7 trước đây là một cơ sở yếu được xếp loại C và đứng hàng thứ 13 trong 18 Phường của Quận.

Nguyên nhân chủ yếu là các đồng chí lãnh đạo trong Ban Quản Lý bao biện quá nhiều việc, lề lối làm việc thiếu khoa học, giẫm chân lên nhau, sai phạm nguyên tắc chế độ quản lý như, có đồng chí vừa làm công tác thu mua, vừa làm thủ quỹ. Do đó dẫn đến hoài nghi mất đoàn kết nội bộ ; tổ chức phân công phân nhiệm không rõ ràng cụ thể ; nhân viên tiêu cực, đi trễ về sớm, thiếu tinh thần trách nhiệm ; quần chúng xã viên thiếu tin tưởng nên không tích cực hỗ trợ các hoạt động của HTX.

Đến cuối năm 1977, nhân dịp HTX tiến hành Đại hội bầu lại B.Q.L. mới, cấp Ủy, Ủy ban nhân dân phường đã quan tâm chỉ đạo, phường Đoàn quan tâm nghiên cứu bồi dưỡng phát triển một Đoàn viên thanh niên Cộng sản trong HTX và qua nòng cốt này mà phát động, tổ chức lực lượng thanh niên làm mũi xung kích cho phong trào để đẩy mạnh các mặt hoạt động kinh doanh của HTX/TT.

Tổ chức đoàn thể đi sâu tìm hiểu nguyên nhân, tâm tư tình cảm và hoàn cảnh riêng tư của từng anh chị em để tiến hành giáo dục nâng cao nhiệt tình cách mạng và tinh thần trách nhiệm của anh chị em, song song đó Phường đoàn xây dựng một tổ hội thanh niên làm nòng cốt và phát động thảo luận dân chủ để xây dựng nội quy lề lối làm việc của HTX.

Đến năm 1980, HTX/TT Phường 7 chúng tôi đã vươn lên mạnh mẽ và trong kỳ tổng kết thi đua cuối năm

đã được tập thể ngành Thương Nghiệp HTX Quận 4 bình chọn là đơn vị tiên tiến đứng hàng thứ hai trong quận.

Sở dĩ HTXTT Phường 7 đạt được kết quả như trên là do những hoạt động tích cực của tổ chức Đoàn và lực lượng thanh niên trong HTX chúng tôi, cụ thể như sau :

1) Nhanh chóng bồi dưỡng xây dựng và phát triển tổ chức Đoàn và lực lượng thanh niên trong HTX, mạnh dạn phân công Đoàn viên, Thanh niên vào các khâu then chốt :

Qua hạt nhân đầu tiên là một đoàn viên thanh niên cộng sản, Phường đoàn đã mạnh dạn điều nghiên tuyên truyền giáo dục và phát triển thêm được 4 đoàn viên nữa.

Đến tháng 8-1980 Chi bộ và Quận đoàn đã duyệt y cho phép HTX thành lập một chi đoàn với 5 đoàn viên.

Với một đội ngũ non trẻ, toàn thể cán bộ nhân viên HTX chúng tôi gồm 19 người tuổi đời bình quân chưa đầy 30 tuổi, chúng tôi mạnh dạn đề nghị với cấp Ủy và Ủy Ban bố trí tổ chức trong HTX như sau :

— Đồng chí Bí thư chi đoàn giữ nhiệm vụ Chủ nhiệm HTX.

— Đồng chí Phó Bí thư phụ trách thủ quỹ.

— 01 đồng chí đoàn viên phụ trách mạng lưới và kho hàng đồng thời phụ trách tổ hội thanh niên.

— 01 đồng chí đoàn viên phụ trách công tác kế toán thống kê.

Ngoài ra, chi đoàn còn phân công những anh chị em là đối tượng đoàn hoặc tổ trưởng, tổ phó Hội Thanh niên phụ trách các cửa hàng và quầy hàng của HTX.

Về cơ sở vật chất cho khâu kinh doanh phục vụ quần chúng, chúng tôi mạnh dạn mở rộng mạng lưới bán hàng lên 9 điểm và cửa hàng : 3 cửa hàng bách hóa, 1 cửa hàng ăn uống, 1 cửa hàng chất đốt, 2 điểm bán thịt heo và cá, 2 điểm bán rau. Do quyết tâm trên, chúng tôi đẩy mạnh

công tác thu mua nắm nguồn hàng và cải tiến khâu phân phối để phục vụ thiết thực đời sống hàng ngày của xã viên.

2) Đẩy mạnh công tác thu mua:

Ở đây chúng tôi xin phép chỉ báo cáo với Hội nghị về khâu kinh doanh thịt heo và rau xanh.

a) *Về kinh doanh thịt heo*: Đây là một mặt hàng rất khó kinh doanh đối với chúng tôi. Nguyên nhân vì chúng tôi chưa có tay nghề giết mổ pha lọc thịt. Trước hết, chúng tôi phải thuê một người chuyên môn giết mổ pha lọc thịt với giá 30đ một con, chủ yếu là để học nghề. Chúng tôi dọn ngay phía trong của Văn phòng B.Q.L làm chỗ giết mổ heo, dần dần đến nay anh chị em chúng tôi đã học được cách cạo, pha lọc và bán lẻ thịt heo (chỉ còn chưa dám thọc huyết thôi vì đa số là nữ).

Còn muốn mua được heo của các hộ chăn nuôi trong phường chúng tôi phải đẩy mạnh kinh doanh rau heo và cám với giá rẻ bán cho các hộ nuôi heo, khi thanh toán tiền thì chúng tôi chọn những tiền lớn, lành, sạch đến trả tận nhà cho xã viên. Nếu bà con không cho heo ăn no trước khi cân, chúng tôi còn trích một ít tiền lời cộng vào thêm 1kg thịt biếu để khuyến khích các hộ bán heo cho HTX. Qua đó anh chị em chúng tôi bám sát và có quan hệ tốt với các hộ này. Vì thế mà chúng tôi mua được heo với giá thấp hơn thị trường tự do từ 2 đến 3 đ một kg heo hơi.

Tính trong chín tháng đầu năm 1981 chúng tôi đã mua được 18.344 kg thịt và bán ra cho xã viên rẻ hơn thị trường từ 10 đến 15 đ một kg.

b) Về kinh doanh rau xanh: Đơn vị chúng tôi là một HTXTT còn nhiều thiếu thốn về vốn liếng và cơ sở vật chất thế nên trong những lúc đi thu mua, các đồng chí làm công tác này rất vất vả. Tiêu biểu như đồng chí Phó chủ nhiệm thu mua hoàn toàn đi bằng xe đạp bất kể lúc trời mưa nắng lên tận Củ Chi, Hóc Môn, Nhà Bè, Bình Thạnh để thu mua rau về phục vụ hai bữa ăn hàng ngày cho nhân dân.

Về khâu bán ra, chúng tôi tìm hiểu học hết cách thức, tập quán buôn bán của tiểu thương ở chợ để làm sao phục vụ cho bà con xã viên thuận tiện. Chúng tôi mở những quầy bán rau tại những nơi khách vãng lai ghé mua dễ dàng ; giờ giấc bán thì tăng cường vào sáng sớm 6 đến 7 giờ sáng và 4 đến 6 giờ chiều ; về cách bán lẻ thì phải rửa lặt rau cho sạch chế biến lại những loại bị sâu úng và bán đủ cơ cấu rau cho một bữa ăn bình thường ; khi bán không hết thì tận dụng làm dưa chua để tránh hao hụt nên khâu này chúng tôi ít bị lỗ.

Trong 9 tháng đầu năm chúng tôi đã bán được 67.310,50 kg rau xanh, bình quân mỗi hộ 7 kg rau một tháng.

Qua phát triển đồng bộ về khâu kinh doanh đến 9 tháng đầu năm 1981 chúng tôi đã đạt doanh số bán ra là 2.288.757đ (trong đó bán lẻ 90%) tức đạt 156,17% so kế hoạch năm 1981.

Ngoài ra chi đoàn và tổ thanh niên chúng tôi còn tham gia các phong trào như :

1) *Phong trào thi đua* : học tập gương liệt sĩ Hoàng Thị Hồng Chiêm các đợt phát động thi đua của trên. Kết quả là 100% thanh niên đoàn viên đạt danh hiệu tiên tiến, 90% cán bộ nhân viên đạt danh hiệu lao động tiên tiến 1980.

2) Phong trào văn hóa văn nghệ : Chi đoàn đã phân công 3 đồng chí đoàn viên đi dạy bổ túc văn hóa ban đêm ở trường để tham gia xóa nạn mù chữ và nâng trình độ văn hóa của anh chị em hiếu học. Chúng tôi còn xây dựng một nhóm văn nghệ xung kích thường tham gia vào các buổi trình diễn trong phường.

3) Công tác thiếu nhi : Chi đoàn chúng tôi cũng rất quan tâm đến các em thiếu nhi, nhân dịp Tết Trung Thu vừa qua HTX đã xuất quỹ 250đ để mua lồng đèn cho các em tập hợp vui chơi, qui tụ được gần 600 con em nhân dân lao động trong phường.

4) *Phong trào bảo vệ an ninh tổ quốc :* Chi đoàn đã động viên 10 thanh niên trong HTX tham gia vào trong đội

dân quân tự vệ và trong năm 80 đã đưa một đoàn viên TNCS lên đường nhập ngũ bảo vệ tổ quốc.

5) *Công tác đền ơn đáp nghĩa :* Trong dịp Tết Nguyên Đán vừa qua HTX đã xuất 1.200đ để làm quà biếu cho 22 hộ thuộc diện Thương binh liệt sĩ, nghĩa vụ quân sự hoặc lao động nghèo gặp khó khăn về đời sống, mỗi hộ nhận được một phần quà bằng gạo, thịt, nước chấm... trị giá 50đ. Bà con rất phấn khởi và cảm động.

Nhờ thường xuyên sinh hoạt nội bộ, phát động các phong trào, dùng đoàn thể để củng cố xây dựng lẫn nhau nên HTX chúng tôi chưa có những hiện tượng tiêu cực như tham ô, móc ngoặc, thất thoát tiền hàng hoặc cửa quyền với quần chúng.

Qua các thành tích trên HTX phường chúng tôi đã được Ủy ban Nhân dân thành phố và Thành đoàn cấp bằng khen, Sở Thương nghiệp và B,Q.L HTX/MB thành phố cấp giấy khen.

Chi đoàn chúng tôi cũng đã giới thiệu cho Đảng một Đảng viên đã được kết nạp và một đối tượng Đảng. Cũng rất vinh dự là đồng chí chủ nhiệm chúng tôi được Mặt trận Tổ quốc giới thiệu ra ứng cử và được đắc cử vào HĐND thành phố khóa II vừa qua.

BÀI HỌC KINH NGHIỆM

Chúng tôi đúc kết và rút ra được các bài học như sau :

1) Thanh niên, Đoàn viên và tổ chức Đoàn ở cơ sở, nếu biết phát huy vai trò xung kích cách mạng, sáng tạo dám nghĩ, dám làm, luôn luôn học hỏi rèn luyện trau giồi đạo đức cách mạng và trình độ chuyên môn nghiệp vụ thì có thể tham gia tích cực vào những nhiệm vụ phức tạp chẳng hạn như công tác quản lý, kinh doanh của HTXTT/MB.

2) Phải biết bám sát sự lãnh đạo chỉ đạo của Cấp ủy Đảng, chính quyền địa phương và gắn bó với các hoạt động của đoàn thể, tham gia tích cực các phong trào quần chúng trong phường, sẵn sàng nhận bất cứ công tác khó khăn, phức tạp nào.

3) Phải luôn luôn đấu tranh chống các hiện tượng tiêu cực, giữ vững sự đoàn kết nhất trí trong tập thể và gắn bó với đời sống của nhân dân lao động.

PHỤ LỤC

NGHỊ QUYẾT HỘI NGHỊ LIÊN TỊCH GIỮA HỘI LIÊN HIỆP PHỤ NỮ VÀ BAN QUẢN LÝ HỢP TÁC XÃ TIÊU THỤ—MUA BÁN THÀNH PHỐ

Từ sau khi thành phố ta tiến hành cải tạo tư sản thương nghiệp (23-3-78) hệ thống HTXTT — MB ngày càng thể hiện vai trò quan trọng trong nền thương nghiệp xã hội chủ nghĩa.

Cùng với hệ thống thương nghiệp quốc doanh, các HTXTT — MB đã có tác dụng tích cực trong phân phối — lưu thông, phục vụ cho sản xuất và đời sống của nhân dân nội ngoại thành, từng bước góp phần ổn định giá cả thị trường về các mặt hàng thực phẩm tươi sống và công nghệp hầm, ổn định đời sống nhân dân.

Quá trình xây dựng các HTXTT — MB ở thành phố ta là quá trình quan hệ gắn bó với Hội liên hiệp phụ nữ, của những bà mẹ, của những người nội trợ hàng ngày chăm lo, đảm đương hai bữa ăn của mọi gia đình.

Vào những lúc khó khăn khi thành phố ta mới giải phóng, màng lưới thương nghiệp xã hội chủ nghĩa chưa mở rộng để đáp ứng kịp yêu cầu phục vụ lúc bấy giờ, các cán bộ hội viên Hội LHPN đã được phân công đảm trách việc tổ chức phân phối lương thực, thực phẩm đến tay người tiêu dùng, đã nỗ lực hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Khi tổ chức HTXTT — MB được thành lập, Hội đã cử những cán bộ có kinh nghiệm và khả năng tham gia bộ máy quản lý Thương nghiệp HTX các cấp trong thành phố.

Từ đó đến nay, Hội luôn luôn cùng Ban quản lý HTX cộng tác chặt chẽ, phối hợp nhau để xây dựng cho hệ thống HTXTT — MB ngày càng vững mạnh, phục vụ

tốt hơn nữa cho đời sống nhân dân, nhất là chăm lo hai bữa ăn của người lao động và cán bộ công nhân viên, chức sống bằng đồng lương cố định của Nhà nước.

Gương các HTXTT — MB tiên tiến như HTXTT phường 1 quận 6, phường 18 quận 8, phường 9 quận 3, phường 7 quận 4, xã Linh Đông, Thủ Đức, v.v... cho thấy nơi nào hợp tác xã biết dựa vào đoàn thể phụ nữ, vào quần chúng xã viên là hội viên phụ nữ thì nơi đó đạt nhiều thắng lợi trong việc xây dựng HTX, phục vụ tốt đời sống nhân dân, góp phần rất quan trọng vào việc làm giảm nhẹ những vất vả cho phụ nữ trong việc nội trợ của gia đình do việc mua bán khó khăn gây ra.

Những kết quả bước đầu của thương nghiệp HTX đã giành được rất đáng phấn khởi. Tuy nhiên, bên cạnh ấy, cũng còn nhiều tồn tại cần phải phấn đấu khắc phục :

— Giá hàng so với bên ngoài thị trường tự do chưa rẻ hơn nhiều.

— Phương thức kinh doanh có nơi còn bị ảnh hưởng của lối cung cấp, chỉ mở cửa hàng trong giờ hành chánh, không cho khách hàng chọn lựa, thái độ một số chị em bán hàng thiếu hòa nhã, vui vẻ, có lúc còn cửa quyền.

— Có nơi cân đong chưa thật chính xác...

Để thực hiện nghiêm túc nghị quyết 26 của Bộ chính trị về cải tiến phân phối lưu thông, nghị quyết Đại Hội Đảng Bộ lần thứ 2, để thiết thực chào mừng Đại Hội Phụ Nữ toàn thành lần thứ 2, Hội LHPN và Ban quản lý hợp tác xã tiêu thụ — mua bán thành phố mở hội nghị liên tịch gồm 1 bên là Ban thường vụ Thành Hội phụ nữ, Ban thường vụ các quận, huyện Hội và 1 bên là Ban quản lý HTXTT—MB thành phố và Ban quản lý hợp tác xã các quận huyện.

Hội nghị đã đánh giá hoạt động của các HTXTT—MB vừa qua biểu dương các thành tích mà hệ thống các HTXTT—MB đã đạt được, kiểm điểm những mặt yếu còn đọng lại.

Sau khi trao đổi trên tinh thần hợp tác XHCN «Tất cả vì lợi ích của nhân dân và phụ nữ thành phố», hội nghị đã nhất trí đề ra những biện pháp sau đây :

1) Tăng cường hơn nữa sự quan hệ chặt chẽ giữa ngành HTXTT-MB với đoàn thể phụ nữ để phục vụ tốt bữa ăn của đồng bào. Ngành HTXTT-MB cần dựa hẳn vào đoàn thể phụ nữ để tiến hành công tác của mình, Hội LHPN cần chọn những hội viên tốt giới thiệu cho HTX và cùng với ngành HTX có trách nhiệm giáo dục, quản lý số chị em này, giúp chị em làm tốt công tác được phân công, tránh nạn tham ô, móc ngoặc, cửa quyền. Những chị em được giới thiệu sang công tác ở HTX đều phải trở-về sinh hoạt đoàn thể, gắn liền với đoàn thể.

2) Cán bộ, hội viên phụ nữ ở cơ sở phải là lực lượng nòng cốt, tích cực cùng với HTX bám sát sản xuất để vận động thu mua nắm nguồn hàng ở các địa phương và gia công chế biến các loại hàng cho HTX để tăng cường lực lượng hàng hóa, vận động người sản xuất không bán hàng cho tư thương mà bán cho thương nghiệp quốc doanh và thương nghiệp HTX với giá cả hợp lý và phẩm chất đảm bảo để có thể từng bước kéo giá hàng xuống rẻ hơn giá cả thị trường tự do ít nhất từ 10% trở lên.

3) Cương quyết ngăn chặn việc mua bánn hững hàng hóa không bảo đảm phẩm chất trong mạng lưới thương nghiệp HTX để bảo vệ uy tín của thương nghiệp HTX.

4) Để thể hiện quan điểm kinh doanh XHCN, cân đong đo đếm phải chính xác, bảo đảm cho khách hàng được lựa chọn theo ý muốn với thái độ phục vụ tận tình, hòa nhã, vui vẻ, lịch sự, thực hiện khẩu hiệu «vui lòng khách đến, vừa lòng khách đi».

5) Kịp thời điều chỉnh giá một cách linh hoạt cho phù hợp với tình hình thị trường tiêu thụ từng lúc và phẩm chất hàng hóa.

6) Mở cửa hàng cả trong và ngoài giờ hành chính, kể cả ngày chủ nhựt, để thuận tiện việc mua bán của khách hàng.

Thành Hội và Ban quản lý HTXTT—MB thành phố chịu trách nhiệm phổ biến Nghị quyết này đến tận cơ sở và kiểm tra đôn đốc việc thực hiện.

TM. Ban Quản lý	*TM. Ban Thường vụ*
HTXTT-MB Thành phố	*Hội LHPN Thành phố*
Trưởng ban	*Hội trưởng*
PHAN THỊ VŨ	NGUYỄN THỊ THANH

THÔNG TRI LIÊN TỊCH

V/v tăng cường công tác Đoàn trong các hoạt động kinh doanh phục vụ của Hợp tác xã mua bán ở phường xã

Trong 6 năm qua, ngành thương nghiệp Hợp tác xã thành phố Hồ Chí Minh đã được xây dựng, củng cố và phát triển mạng lưới kinh doanh phục vụ rộng rãi từ cấp thành phố cho tới quận, huyện, phường xã. Ngoài nhiệm vụ làm đại lý cho Thương nghiệp quốc doanh, ngành thương nghiệp Hợp tác xã đã mở rộng diện tự kinh doanh góp phần phục vụ tốt 2 bữa ăn hàng ngày của nhân dân lao động và tham gia đấu tranh bình ổn giá cả thị trường.

Trong quá trình xây dựng và phát triển của ngành thương nghiệp hợp tác xã tổ chức Đoàn Thanh Niên Cộng Sản và lực lượng thanh niên của ngành đã có nhiều đóng góp đáng kể trong khắp các mặt công tác như thu mua, phân phối, bảo vệ, thủ quỹ, thủ kho, kế toán, quản lý, sản xuất chế biến... Các đơn vị cơ sở tiên tiến như HTXTT phường 18 Quận 8, phường 9 Quận 3, phường 7 Quận 4, phường 10 quận 5, phường 5 Quận 6, phường 9 quận Phú Nhuận... đều nổi bật lên vai trò xung kích của thanh niên và sự động viên, giáo dục về chính trị, tư tưởng của tổ chức Đoàn.

Qua những thử thách, rèn luyện và tinh thần tích cực công tác trong các hoạt động kinh doanh, phục vụ, lực lượng thanh niên ở các hợp tác xã tiêu thụ—mua bán cơ sở đã nhanh chóng trưởng thành, có đồng chí lúc đầu chỉ là một đoàn viên còn mới mẻ với ngành kinh tế nay đã được đề bạt làm chủ nhiệm hoặc phó chủ nhiệm hợp tác xã, được bồi dưỡng kết nạp Đảng được giới thiệu bầu vào Hội Đồng Nhân dân các cấp như phường 18 quận 8, phường 7 quận 4, phường 5 quận 6...

Những điển hình tiên tiến đó là kết quả của sự kết

hợp tốt giữa công tác chuyên môn và sự giáo dục thông qua đoàn thể của Ban quản lý Hợp tác xã mua bán và tổ chức Đoàn tại chỗ. Đó cũng là kết quả của sự quan tâm bồi dưỡng chỉ đạo của ngành dọc, cấp Uỷ, Uỷ Ban địa phương. Tuy nhiên cho đến nay vẫn còn nhiều đơn vị, nhiều địa phương chưa thấy hết tác dụng của sự kết hợp đồng bộ này, chưa phát huy tốt vai trò của Đoàn trong việc củng cố và phát triển các đơn vị kinh doanh.

Mục đích đẩy mạnh các mặt công tác và kết hợp tốt hơn nữa giữa chuyên môn nghiệp vụ và việc nâng cao nhận thức chánh trị, tư tưởng cho lực lượng thanh niên của ngành, nhằm phát huy vai trò xung kích của Đoàn thanh niên cộng sản trong lãnh vực phân phối lưu thông. Ban quản lý HTXTT—MB và Thường vụ Thành Đoàn thanh niên Cộng sản thành phố Hồ Chí Minh đã họp liên tịch và thống nhất chỉ đạo như sau:

Ban Quản lý HTXTT/MB và tổ chức Đoàn ở các cấp nhất là ở cơ sở nhất thiết phải tạo điều kiện để phát huy vai trò xung kích của Đoàn TNCS và lực lượng thanh niên trong ngành thương nghiệp hợp tác xã. Cụ thể trên các mặt sau đây:

I.— MỞ RỘNG DIỆN KINH DOANH PHỤC VỤ ĐỜI SỐNG NHÂN DÂN LAO ĐỘNG;

1) Xung kích trong mọi mặt công tác:

Để thể hiện vai trò xung kích của mình, Đoàn viên Thanh niên Cộng sản và lực lượng thanh niên trong HTXTT—MB trước hết phải xung phong đảm nhận mọi mặt công tác của tập thể giao phó, tích cực gánh vác các khâu kinh doanh khó khăn, nặng nhọc với một tinh thần vươn lên, xốc tới, thực hiện khẩu hiệu «Đâu cần thanh niên có, đâu khó có thanh niên».

Để nhanh chóng tăng cường trình độ nghiệp vụ chuyên môn, lực lượng thanh niên phải đi đầu trong các phong trào học tập trao đổi văn hóa và nghiệp vụ, chủ động tạo điều kiện để học qua trường lớp tập huấn và qua công tác thực tế về thu mua, về thương phẩm, chế biến sản xuất, pha lọc

thịt... về các khâu khó khăn cực nhọc như áp tải, bảo vệ kế toán, bán hàng, bán lưu động...

2) Mở rộng diện kinh doanh phục vụ quần chúng :

Hiện nay có một số nhiệm vụ kinh doanh của ngành thương nghiệp HTX ở cơ sở chưa chú trọng phát triển đều khắp : Đó là việc mở rộng các hoạt động dịch vụ phục vụ và thu mua phế liệu, phế phẩm.

Hợp tác xã mua bán và tổ chức Đoàn ở cơ sở cần phối hợp để bàn biện pháp tổ chức các điểm phục vụ tốt nhu cầu sinh hoạt của nhân dân như : may đo, cắt tóc, sửa chữa xe đạp, điện máy... để vừa phục vụ đời sống quần chúng, vừa góp phần đấu tranh giảm giá thị trường, vừa tạo công ăn việc làm cho quần chúng thanh niên và những người có tay nghề. Trong điều kiện hiện nay HTXMB có thể mở rộng diện hợp tác với xã viên thông qua sự cổ động của tổ chức Đoàn ở cơ sở và số đoàn viên của Hợp tác xã để huy động vốn, phương tiện kinh doanh và tay nghề nhàn rỗi trong nhân dân, tập hợp lại bằng nhiều hình thức hợp tác nhẹ nhàng, phong phú, hai bên cùng có lợi và đảm bảo mọi qui định của nhà nước. Phương thức ăn chia tùy theo ngành nghề vận dụng linh hoạt, thỏa đáng, đảm bảo cho sự phát triển kinh doanh phục vụ của HTXMB, tạo điều kiện cho các hoạt động của tổ chức Đoàn và đảm bảo thu nhập của lực lượng tham gia lao động.

Về thu mua phế liệu, phế phẩm, tổ chức Đoàn ở cơ sở có thể huy động lực lượng thanh niên, thiếu niên thu mua tận hộ xã viên, HTXMB tạo điều kiện thu gom sử dụng và định mức hoa hồng hợp lý để đẩy mạnh việc tận dụng phế liệu phế phẩm tái chế biến, sản xuất phục vụ đời sống nhân dân.

3) Tổ chức câu lạc bộ thanh niên tại phường xã bằng các hình thức kinh doanh có doanh lợi để nuôi dưỡng phong trào. Nhằm mục đích tập hợp và lôi kéo thanh niên ra khỏi những điểm ăn chơi không lành mạnh, Thành Đoàn và Ban quản lý HTXMB chủ trương mở những cửa hàng giải khát kết hợp các hoạt động vui trẻ của thanh niên

như bóng bàn, văn nghệ quần chúng, cho thuê sách báo... do HTXMB cơ sở và Phường Xã Đoàn đảm nhận.

Hợp tác xã và Đoàn cùng tham gia quản lý kinh doanh, vốn thì Đoàn thanh niên huy động thêm trong nhân dân, HTX giúp trang thiết bị, nghiệp vụ kinh doanh. Phương thức ăn chia tùy theo điều kiện cụ thể của từng nơi mà thực hiện yêu cầu : đảm bảo mục đích chính trị đồng thời có lãi đủ bù đắp chi phí, thực hiện tích lũy cho hợp tác xã cũng như đóng góp cho quỹ Đoàn.

II.— CÔNG TÁC QUẢN LÝ NÓI CHUNG VÀ CÔNG TÁC QUẢN LÝ KINH TẾ TÀI CHÁNH :

Đa số nhân viên trong các khâu công tác như: kế toán, thống kê, bảo vệ, thủ kho, thủ quỹ, áp tải mậu dịch là ở tuổi thanh niên. Đoàn viên TNCS và thanh niên nhất thiết phải giữ vai trò xung kích trong việc bảo vệ tiền hàng, kinh doanh đúng hướng phục vụ quần chúng với phong cách văn minh, lịch sự của người làm công tác thanh niên thương nghiệp xã hội chủ nghĩa.

Ngoài ra thanh niên thông qua tổ chức Đoàn phải phát huy vai trò làm chủ tập thể trong việc tham gia giám sát, quản lý các hoạt động của HTXMB như là thành viên của hội đồng thi đua khen thưởng, hội đồng kỷ luật. Hoặc vươn lên phấn đấu đảm nhiệm các chức vụ trong ban quản lý tham gia bàn bạc phương hướng kinh doanh.

III.— PHONG TRÀO THI ĐUA VÀ GÓP PHẦN XÂY DỰNG CON NGƯỜI MỚI XHCN:

Đoàn viên TNCS và thanh niên phải đi đầu trong tất cả các phong trào thi đua do ngành và chánh quyền phát động đi đầu trong các hoạt động văn thể mỹ và các hình thức vui chơi giải trí lành mạnh.

Thanh niên phải thể hiện vai trò xung kích trong việc học tập chánh trị và chuyên môn nghiệp vụ, không ngừng nâng cao trình độ về mọi mặt, phấn đấu rèn luyện để trở thành con người mới XHCN hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ trên mặt trận phân phối lưu thông.

IV.— VỀ VIỆC TỔ CHỨC THỰC HIỆN THÔNG TRI :

1) Ban Quản Lý HTXTT—MB và Ban Thường Vụ Thành Đoàn TNCS thành phố Hồ Chí Minh phối hợp tổ chức một buổi hội nghị để triển khai tinh thần chỉ đạo của thông tri và bàn biện pháp thực hiện cụ thể trên diện rộng.

2) Ban quản lý HTXTT—MB và Ban Thường vụ Thành đoàn TNCS Hồ Chí Minh cử cán bộ tham gia chỉ đạo thí điểm ở 3 phường trong nội thành để rút kinh nghiệm chỉ đạo chung. Phấn đấu đến đầu năm 1982 sơ kết bước 1. Đến tháng 6-1982 tổng kết bước 2 và chỉ đạo thí điểm ở xã ngoại thành.

3) Đến tháng 11 năm 1982 tổng kết bước 3 phấn đấu xây dựng ở mỗi HTXMB đều có chi đoàn. Mỗi HTXMB có ít nhất 1 đến 3 điểm phục vụ dịch vụ theo các phương thức tổ chức nêu trong thông tri.

Ban Quản lý HTXMB và Ban Thường vụ Thành đoàn thành phố Hồ Chí Minh đề nghị các ban quản lý HTXTTMB và tổ chức Đoàn ở quận huyện, phường xã nghiên cứu bàn thông tri này và có biện pháp cụ thể tiến hành thực hiện từng bước, đăng ký thi đua xây dựng phường, xã điểm cho quận huyện. Trong khi thực hiện thông tri này nếu có gì vướng mắc, ngoài việc tranh thủ sự lãnh đạo của cấp Uỷ địa phương, các cấp cần báo cáo cụ thể về Ban Quản lý Hợp tác xã tiêu thụ mua bán và ban Thường vụ Thành đoàn thành phố Hồ Chí Minh để nghiên cứu giải quyết.

TM. Ban Quản lý	*TM. Ban Thường vụ*
HTXTT-MB Thành phố	*Thành Đoàn*
Phó Trưởng ban	*Phó Bí thư*
(đã ký)	(đã ký)
NGUYỄN THỊ NGHĨA	TRẦN VĂN LONG

PHẦN II

LƯỢC TRÍCH BÁO CHÍ VIẾT VỀ NGÀNH THƯƠNG NGHIỆP HTX

☆

XỨNG ĐÁNG DANH HIỆU TIÊN TIẾN

Theo đánh giá của trên, trong thời gian qua, Hợp tác xã tiêu thụ phường 1 (quận 6) là đơn vị có nhiều nỗ lực trong chuyển hướng kinh doanh phục vụ sản xuất, đời sống và tham gia thị trường, giỏi nhất của ngành thương nghiệp hợp tác xã thành phố.

Khi nói đến những thành quả đạt được này, anh chị em ở đây luôn nhắc đến sự chỉ đạo đúng đắn, kịp thời của cấp ủy Đảng và chính quyền địa phương.

Thật vậy, đầu năm 1979, hoạt động của Hợp tác xã Tiêu Thụ phường 1 bị xẹp xuống sau khi lượng hàng cung cấp của thương nghiệp quốc doanh đưa xuống ngày một ít. Trong khi đó, ngoài chợ Bình Tây và gần 10 chợ nhỏ trong phường, tư thương bày bán đủ các loại hàng. Hàng chục cơ sở tiểu, thủ công sản xuất các loại hàng thực phẩm công nghệ và tiêu dùng như : đồ nhôm, đồ nhựa, thủy tinh, tương chao, bún, nước chấm... ở ngay trong phường đều bán cho tư thương các nơi. Chi bộ Đảng và chính quyền phường 1 đã chỉ đạo bằng mọi cách hợp tác xã tiêu thụ phải thu mua được nhiều các loại sản phẩm này để phục vụ nhân dân trong phường, dùng làm hàng trao đổi với các nơi để thu mua lại những mặt hàng thiết yếu khác.

Đầu tiên, Ban quản lý phân công người đến cơ sở Tứ Hòa, chuyên sản xuất tương hột, nước tương, chao. Mỗi ngày cơ sở này sản xuất 2 tấn tương hột, 3.000 lít nước tương bán cho gần 80 khách hàng ở các nơi. Khi Ban quản lý đặt vấn đề thu mua sản phẩm, lúc đầu cơ sở chưa đồng ý, nhưng anh chị em đã khéo léo tranh thủ được sự đồng tình ủng hộ của anh chị em công nhân ở đây, cuối cùng chủ cơ sở đồng ý ký hợp đồng bán hàng cho hợp tác xã, và hợp tác xã nhận cung cấp lại nguyên liệu để sản xuất.

Việc làm ăn của hợp tác xã với cơ sở Tứ Hòa ngày càng tốt đẹp, có tác động mạnh đến các cơ sở sản xuất khác như : Xà bông Bình Tây, Xà bông 19-3, chao Tứ-Hưng Hiệp Lợi, nhựa số 9, Nguyên Nguyên cũng đến xin ký hợp đồng với hợp tác xã để mua nguyên liệu và giao sản phẩm.

Gần đây, để chủ động nguồn hàng, Hợp tác xã Tiêu thụ phường 1 tập hợp những người có tay nghề về pha chế nước mắm và nấu rượu cồn, xây dựng được 2 cơ sở sản xuất hai mặt hàng trên đạt chất lượng tốt.

Trao đổi hàng hai chiều, phục vụ tốt sản xuất

Có hàng trong tay, Hợp tác xã tiêu thụ phường 1 «bung ra» đi các nơi để hợp đồng trao đổi hàng hóa. Bước đầu, nguồn hàng hợp tác xã mua chủ yếu là các loại phế liệu, phế phẩm nhôm, nhựa, cơm dừa, bánh dầu, dầu dừa, đậu nành,... đưa về cung cấp cho các cơ sở sản xuất ở phường với giá ổn định. Sau đó, anh chị em đã dùng hàng công nghiệp để đổi lấy nông sản, thực phẩm và lương thực ở các địa phương. Có nhiều mặt hàng cần thiết, hợp tác xã phải qua nhiều khâu trao đổi mới được. Cụ thể như Tết vừa qua, hợp tác xã cần có một khối lượng lớn củ hành mua ở Vĩnh Châu, Sóc Trăng. Các đơn vị này đòi lại giỏ xách, đồ nhựa, hợp tác xã đem tương chao trao đổi với Tây Ninh để lấy phế liệu nhựa đem về cho cơ sở sản xuất và nhận lại hàng. Như vậy để có củ hành, hợp tác xã phải «lo» luôn cho việc sản xuất tương, chao, nhựa...

Sau 2 năm phấn đấu, hiện nay, Hợp tác xã tiêu thụ phường 1 đã hợp đồng mua hàng của hơn 20 cơ sở tiểu, thủ công và trao đổi hàng với gần 24 huyện trọng điểm ở các tỉnh miền Tây và miền Đông.

Sử dụng thương lái có tay nghề

Mặc dầu có trên 60% cán bộ làm công tác thu mua, nhưng hợp tác xã vẫn coi trọng việc sử dụng thương lái và tiểu thương có tay nghề giỏi để mở rộng kinh doanh.

Cần đây, hợp tác xã tập hợp được gần 20 thương lái đường dài buôn bán trái cây ở các chợ Cầu Ông Lãnh, Bình Tây hợp tác làm ăn với hợp tác xã theo phương thức: bà con giao hàng cho hợp tác xã bán, hợp tác xã hưởng huê hồng, tiền bán hàng thanh toán sau một ngày. Còn hợp tác xã thì liên hệ với Ban Vật tư —Thương nghiệp — Đời sống quận và Phòng thuế quận cấp cho bà con sổ mua hàng, khi về thành phố không phải nộp thuế bổ túc. Hợp tác xã đã dùng một phần trái cây trên đưa ra 5 quầy bán lẻ, phần còn lại hợp tác xã bán buôn cho các bạn hàng trái cây ở các chợ với giá hạ hơn các vựa khác.

Mở rộng mạng lưới bán lẻ, tham gia ổn định giá cả

Xem hóa đơn, chứng từ, sổ sách xuất, nhập hàng của hợp tác xã, chúng tôi thấy doanh số 6 tháng đầu năm nay của hợp tác xã là 10 triệu 470 ngàn, thì số hàng đưa ra bán lẻ là trên 7 triệu 13 ngàn đồng rồi.

Đến nay, Hợp tác xã Tiêu thụ phường 1 đã mở tất cả được 23 cửa hàng, quầy hàng, bán đều khắp ở 16 con đường trong phường, và 5 đại lý tư nhân bán hàng ăn huê hồng.

Về giá cả, do có ưu điểm là hợp tác xã tổ chức mua hàng được tận gốc, gắn bó với các địa phương nên giá cả hàng mua vào tương đối hạ. Anh chị em thu mua luôn tìm cách giảm tỷ lệ hao hụt hàng hóa, chi phí lưu thông, nên giá hàng của hợp tác xã bán cho xã viên và tham gia thị trường luôn rẻ hơn ngoài. Trong tháng 7 vừa qua, giá gạo bên ngoài là 8 đồng một ki-lô-gam, hợp tác xã đưa ra hàng chục tấn bán cho xã viên với giá 6,5 đồng và bán tham gia thị trường 7 đồng. Đường cát giá ngoài 24 đồng một ki-lô-gam, hợp tác xã bán phục vụ xã viên 19,50 đồng...

Qua cung cách làm ăn và kết quả đạt được, Hợp tác xã tiêu thụ phường 1, quận 6 xứng đáng với danh hiệu đơn vị điển hình tiên tiến của ngành thương nghiệp thành phố.

(Theo báo SGGP)

CHUYỆN BÁN THỊT HEO Ở PHƯỜNG 9

(Phóng sự báo SGGP ngày 23-7-81)

— Chèng ơi, bày vẽ chi vậy thím Bảy, vợ chồng tui chứ khách khứa gì đâu. Thím mua thịt làm chi cho tốn kém. Thịt heo trên này nghe nói cũng tới 50 — 55 đồng một ki-lô-gam chớ ít sao !

— Không có đâu chị hai, em cũng nấu ăn thường thôi, chỉ ghé hợp tác xã tiêu thụ của phường mua thêm nửa kí thịt heo về cho anh Hai với nhà em «lai rai» một bữa mà. Cũng nói thôi chị à, có 38 đồng một ki-lô-gam hà.

— Thím nói... làm gì bây giờ mà có giá 38 đồng. Chắc thím nói bớt đi chớ gì...

Không phải chỉ có chị Hai Biền, mà còn nhiều người khác nữa, khi nghe nói Hợp tác xã Tiêu thụ phường 9, quận 3, bán thịt heo với giá 38 đồng một ki-lô-gam, đều không tin. Trong đó có cả một số hợp tác xã tiêu thụ các phường bạn nữa.

Mà cũng khó tin thật ! Trong lúc thị trường bên ngoài giá thịt heo cứ nhích lên dần 40, 43, 45, 50 đồng, có ngày lên 55 đồng một ki-lô-gam, thì làm sao ở đây giữ được giá 38 đồng ?

— Khó tin mà có thật đấy ! Bà con ở phường 9, và nhất là các xã viên hợp tác xã tiêu thụ phường đều khẳng định như vậy. Còn bác Minh, Trưởng ban Quản lý hợp tác xã thì nói : «Có gì đâu mà khó tin. Ăn thua là mình biết làm ăn thôi».

Hợp tác xã tiêu thụ phường 9, quận 3 đã làm ăn như thế nào mà vẫn giữ được giá 38 đồng một ki-lô-gam thịt heo từ 10 tháng nay ?

Điều phải nói trước tiên là Hợp tác xã phường 9 kinh doanh với tinh thần phục vụ. Hai nữa là hợp tác xã

biết cách tổ chức, chủ động được nguồn hàng. Ngoài lượng heo do quận đưa về và mua được ở các tỉnh bạn, quận bạn, hợp tác xã rất chú trọng việc phát triển chăn nuôi để tự tạo nguồn thịt heo tại chỗ. Trong chuồng của hợp tác xã thường xuyên có từ 10 đến 12 con heo thịt. Nhân dân trong phường và xã viên cũng là lực lượng chăn nuôi và cung cấp heo thịt thường xuyên cho hợp tác xã. Hợp tác xã hợp đồng cấp loại heo lứa từ 40 — 50 ki-lô-gam cho các hộ xã viên nuôi. Nuôi lớn, xã viên trả lại số trọng lượng heo hơi đã nhận, còn bao nhiêu bán cho hợp tác xã với giá 25 đồng một kí. Trong quá trình nuôi heo, hợp tác xã hỗ trợ xã viên cám, rau, chất đốt... và sẽ ứng trước tiền mua heo cho gia đình nào gặp khó khăn. Quầy bán thức ăn gia súc của hợp tác xã bao giờ bán cũng rẻ hơn thị trường từ 20% đến 30%. Nhờ vậy, nhiều hộ xã viên đã dám hợp đồng làm ăn với hợp tác xã, có hộ nuôi tới 6 con heo.

Không phải chỉ có nhân dân trong phường hoặc xã viên mới tín nhiệm Hợp tác xã phường 9 đâu. Bà con ở các phường khác, quận khác cũng thích bán heo cho Hợp tác xã phường 9, quận 3. Điều này, theo ảnh Ngô Văn Năng, Phó Chủ nhiệm phụ trách thu mua heo của hợp tác xã, là do hợp tác xã làm ăn chắc chắn, tiền bạc sòng phẳng, cân đo rõ ràng. Người bán được trả tiền ngay sau khi hợp tác xã nhận heo.

Thành ra, lúc đầu anh em trong hợp tác xã còn phải «sục sạo» tìm chỗ mua heo. Nhưng sau này, tiếng lành đồn xa, bà con hoặc các đơn vị bạn cần bán heo đều chủ động gọi hợp tác xã đến cân.

Nhờ áp dụng linh hoạt các biện pháp, Hợp tác xã phường 9 thường xuyên có thịt heo bán cho nhân dân.

Riêng trong tháng 6-1981, hợp tác xã đã bán ra 3.719 kí thịt heo. Nhưng bán giá 38 đồng một ki-lô-gam thịt, hợp tác xã có lời không ?

Trưởng ban Quản lý hợp tác xã cho biết: «Nếu chỉ

bán riêng thịt heo không với giá 38 đồng một ki-lô-gam thì không lãi. Nhưng hợp tác xã kinh doanh nhiều mặt hàng, lấy cái này bù qua cái kia, hợp tác xã vẫn «sống» và phát triển được. Phường chúng tôi chủ trương phải giữ giá thấp đối với những mặt hàng chủ yếu trong hai bữa ăn, để thiết thực phục vụ bà con và góp phần tham gia đấu tranh bình ổn thị trường...»

Mỗi ngày, cứ nhìn lượng người đến mua hàng ở các quầy của Hợp tác xã tiêu thụ phường 9, quận 3 cũng đủ biết hợp tác xã làm ăn khấm khá như thế nào.

T.L.

HỢP TÁC XÃ PHƯỜNG 9, QUẬN 3 CUNG ỨNG ỔN ĐỊNH NHIỀU MẶT HÀNG THIẾT YẾU

Vận dụng sáng tạo Nghị quyết 26 trong kinh doanh và phục vụ, Hợp tác xã Tiêu thụ phường 9, quận 3 đã cung ứng ổn định nhiều mặt hàng thiết yếu cho nhân dân và tham gia quản lý thị trường có hiệu quả.

Hợp tác xã đã tăng số nhân viên thu mua gấp năm lần so với đầu năm, chuyển nhiều nhân viên bán hàng sang các khâu chăn nuôi, chế biến thực phẩm. Các quầy hàng được giao chỉ tiêu doanh số cụ thể và có đôn đốc, kiểm tra thường xuyên việc thực hiện. Hợp tác xã còn chú trọng xây dựng một Chi đoàn Thanh niên vững mạnh, một tổ phụ nữ nhằm phát huy vai trò xung kích của lực lượng này trong thu mua, nắm nguồn hàng và phục vụ đời sống. Với tinh thần cách mạng tiến công, luôn bám nguồn hàng, bám thời vụ để kinh doanh, từ đầu năm đến nay, hợp tác xã đã cung ứng với giá ổn định cho xã viên như thịt heo, rau quả, thủy sản, đường, nước chấm, muối... Nhiều mặt hàng đã cung ứng hàng tháng vượt kế hoạch của ngành

giao, như thịt heo đạt 594%, rau : 207%, cá : 135%... Tính ra hàng tháng mỗi hộ xã viên được cung ứng 363 đồng tiền hàng với giá hạ hơn thị trường bên ngoài 20%. Đến 15-10-1981, hợp tác xã đã đạt doanh số 6,7 triệu, vượt 107% kế hoạch của quận giao.

Từ đây đến Tết Nguyên đán, hợp tác xã nhanh chóng mở rộng kinh doanh bằng cách : mở thêm 4 quầy hàng tham gia thị trường ở chợ Vườn Chuối, mở thêm các cơ sở chế biến thực phẩm và dịch vụ, khẩn trương lo hàng phục vụ Tết...

Q.V.

SGGP 4-11-81

MUA BÁN CŨNG THEO THỜI VỤ

Bài viết về HTXMB Xã Tân Tạo, Huyện Bình Chánh. Báo SGGP đăng ngày 13-5-81

Ông Chín Gió ở ấp 2 xã Tân Tạo (huyện Bình Chánh) đã bỏ mấy ngày đi sang tận Bà Quẹo đặt mua một cái trạnh cày để cày đất làm vụ hè-thu nhưng chưa được. Chỗ nhận làm cho ông đòi đến 140 đồng mà cứ hẹn lần hẹn lữa, rốt cuộc làm ông mất công không. Thấy vậy, bà con ở xung quanh mách với ông Chín :

— Ở hợp tác xã mua bán xã mình có nhiều trạnh cày tốt sao ông không đến mua ? Đi đâu cho mất công...

Nghe bà con nói, ông Chín đi ngay ra cửa hàng hợp tác xã tại chợ Bà Hom chọn mua một cái trạnh cày. Thế là ông có được cái trạnh cày rất vừa ý, giá lại chỉ có 50 đồng, rẻ tới 90 đồng. Ông Chín đem nó về nhà, nói với lối xóm :

— Dạo nầy coi bộ hợp tác xã mình biết làm ăn « thời vụ ». Trước đây tôi tưởng chỗ đó bán dưa, cà, mắm, muối... Ai dè dâu có cả những thứ cho sản xuất nữa. Làm ăn như vậy mới ngon chứ !

Lời khen ngợi của ông Chín quả thật không quá đáng đối với Hợp tác xã Mua bán xã Tân Tạo. Mấy năm trước đây, hợp tác xã cũng đã trải qua một thời mua bán èo uột như một số nơi yếu kém khác, tiền vốn ban đầu do xã viên đóng góp được hơn 6.000 đồng. Trong cả năm làm ăn thua lỗ, số tiền bị thất thoát tới 2.000 đồng. Đông đảo bà con xã viên bất bình về cách làm ăn bết bát đó. Hợp tác xã lúc đó gần như chỉ làm một việc giản đơn là phân phối một số nhu yếu phẩm của Nhà nước. Còn các thứ khác bà con phải ra chợ mua, tuy giá rất cao.

Mãi đến đầu năm 1979, Hợp tác xã Mua bán xã Tân Tạo mới được củng cố. Năm người mới được đề cử vô Ban Chủ nhiệm đều lo ngại khi tiếp nhận một cái cơ ngơi nghèo nàn, ọp ẹp. Nói là một hợp tác xã mua bán phục vụ cho hàng vạn dân nhưng chỉ có một căn nhà trống không. Tiền vốn vỏn vẹn có hơn 4.000 đồng trên sổ sách. Mới xáp vô làm ăn thiếu trước, hụt sau nên mọi người tính bề xoay trở. Muốn có tiền mặt để mua bán, trước hết phải bán hết những hàng thực phẩm còn tồn kho và đòi lại số nợ những người thiếu chịu. Tiền vốn không được tăng thêm vì bà con xã viên vẫn còn thắc mắc chuyện «thất thoát» trước đây. Hợp tác xã bắt đầu hoạt động trở lại bằng số vốn ít ỏi đó.

Bây giờ thì từng mặt hàng mua vô cũng được tính kỹ theo nhu cầu từng lúc của bà con nông dân. Vào mùa mưa, hợp tác xã mua những mặt hàng thực phẩm, dụng cụ gia đình phục vụ bà con trong lúc bận làm mùa. Mùa nắng thì mở thêm cửa hàng giải khát. Cách làm ăn «thời vụ» đó dần dần cũng làm cho nhiều người chú ý. Những khách đi đường từ thành phố ra, từ các xã bạn đến, từ các nông trường Lê Minh Xuân, Phạm Văn Hai qua, cũng ghé cửa hàng giải khát hoặc mua những vật dụng cần thiết, rất thuận tiện.

Chỉ trong vòng 1 năm làm ăn đã khấm khá, tiền vốn của hợp tác xã được tăng lên. Cũng từ đây các hợp tác xã mới tính chuyện tu sửa lại cửa hàng, mua sắm bàn ghế, bao bì, máy tính, máy đánh chữ... Nhưng cái quan

trọng hơn ở đây là tính toán việc kinh doanh những mặt hàng phục vụ sản xuất nông nghiệp và phục vụ đời sống nhân dân.

Cách trở bộ làm ăn của hợp tác xã đòi hỏi cán bộ, nhân viên hợp tác xã phải đi sâu sát, nắm được nhu cầu của sản xuất nông nghiệp và nhu cầu về đời sống của bà con nông dân. Ở Tập đoàn 14 có bác Trần Văn Thông sau khi đi tham quan Xưởng Cơ khí Thủ Đức về, đã gặp các anh trong Ban Chủ nhiệm hợp tác xã gợi ý đi đặt làm các loại nông cụ cầm tay bán lại cho bà con. Đồng chí Chủ nhiệm Nguyễn Văn Mười đã bát mối đến tận nơi. Trước khi đi, anh Mười, anh Út Tuấn, chị Ba Vân trong ban quản lý đã đến các tập đoàn và nhiều gia đình nông dân trong xã lấy mẫu các loại cày, cuốc, xẻng, liềm cắt lúa... để đi đặt làm thử. Mới đầu mua về mỗi thứ vài ba trăm cái. Khi đưa ra bán, thứ nào cũng đắt khách. Nhiều nông dân bên Tân Kiên, Tân Nhựt cũng sang mua các loại nông cụ của Tân Tạo về xài và rất vừa ý. Trong vụ mùa vừa rồi, hợp tác xã còn cử người đi liên hệ với cơ sở làm phân hữu cơ bên quận Bình Thạnh mua được 60 tấn phân về bán cho các tập đoàn.

Biết bung ra làm ăn đúng hướng, Hợp tác xã Mua bán Tân Tạo không ngừng vươn lên. Số vốn của tập thể đã tăng lên gần 40.000 đồng, việc mua hàng cũng nới nang hơn trước. Bà con có chăn nuôi bán nhiều heo cho hợp tác xã để đưa đi đổi hàng với Hợp tác xã Tiêu thụ phường 1 quận 6 lấy các loại hàng tiêu, thủ công nghiệp, thực phẩm chế biến đem về lại bán cho bà con. Từ đồng vốn đó, hợp tác xã cử người đi Củ Chi, liên hệ với công trường khai thác gỗ ở Lòng Hồ mua cây, tầm vông về bán cho nhân dân sửa nhà chống dột. Công việc ngày càng bề bộn, nhưng mọi người đều thấy phấn chấn với cung cách làm ăn mới. Cùng với nhiệt tình của cán bộ, nhân viên, hợp tác xã còn áp dụng việc khen thưởng thích đáng cho từng người trong từng chuyến mua hàng cụ thể. Nhờ đó mà thu nhập bình quân của mỗi cán bộ, nhân viên ở các cửa hàng hàng tháng được từ 250 đến 300 đồng.

Qua một thời gian khá dài khắc phục nhiều khó khăn, Hợp tác xã mua bán xã Tân Tạo không ngừng cải tiến cách làm ăn. Trong một cuộc họp của Ban Quản lý mới đây, các anh chị em ở đây còn tính xa hơn. Các ý kiến đóng góp cũng khá sôi nổi xoay quanh việc mở rộng kinh doanh làm đòn bẩy thúc đẩy sản xuất. Công việc mới khá nhiều phức tạp. Tiền vốn vẫn còn ít, trình độ của hầu hết cán bộ, nhân viên chưa phải đã lành nghề mua bán. Ưu tư là như vậy, nhưng ai cũng muốn xắp vô làm ngay. Một phương án làm ăn mới được gút lại: tự lực xoay xở chính ngay thế mạnh của địa phương. Xã Tân Tạo là nơi làm ra được nhiều nông sản, thực phẩm (kể cả việc sản xuất được các loại gạo xuất khẩu trên vùng lúa cao sản), nếu đem đi trao đổi lấy các loại nông cụ, phân bón, hàng tiêu dùng, xi-măng... chắc chắn rằng các tập đoàn và nông dân trong xã hết lòng giúp đỡ hợp tác xã làm ăn ngon hơn!

THANH LÊ

CÁI HAY CỦA HỢP TÁC XÃ MUA BÁN TÂN THỚI NHẤT

Trong năm qua, phong trào «đuổi và vượt» Hợp tác xã Mua bán xã An Phú Đông đã diễn ra khá sôi nổi trong ngành hợp tác xã mua bán huyện Hóc Môn. Các xã Tân Thới Nhì, Tân Thới Nhứt, Thới Tam Thôn, Xuân Thới Sơn và thị trấn được ghi nhận là những đơn vị có nhiều nỗ lực, trong đó Hợp tác xã Mua bán xã Tân Thới Nhứt đã vượt qua người anh đầu đàn, mặc dù Hợp tác xã Mua bán An Phú Đông vẫn không ngừng cố gắng giữ vững vị trí hàng đầu của mình...

Với 11 điểm bán hàng trong xã, Hợp tác xã Mua bán Tân Thới Nhứt thường xuyên có trên 50 mặt hàng và bình quân mỗi tháng, mỗi xã viên mua được trên 65 đồng tiền

hàng. Thái độ phục vụ của nhân viên các điểm bán hàng cũng tiến bộ nhiều so với những năm trước.

Chị Phạm Thị Lương ở số nhà 16/4c ấp Tiền Lân đã nói về cái điểm bán hàng số 11 trong ấp như sau : «Tuy mới mở ra từ đầu năm nay, nhưng nó đã lo khá đầy đủ mặt hàng cho hai bữa ăn của nhân dân trong ấp. Gia đình tôi ít phải đi chợ vừa mắc lại vừa xa. Mỗi khi đi ruộng về là tôi xẹt vô hợp tác xã mua thức ăn. Thứ gì cũng có cả, nào là trứng, mắm, khô, chao, rau cải, thịt và đôi khi có cả cá nữa. Món nào cũng rẻ hơn ngoài chợ»...

Chúng tôi ghé vào Cửa hàng số 4 của ấp Tây Bắc Lân. Cách sắp xếp các mặt hàng ở đây rất ngăn nắp. Từ thức ăn đến các mặt hàng tiêu dùng, văn phòng phẩm, dụng cụ gia đình đều có bảng giá rõ ràng. Hai cô nhân viên cửa hàng làm việc không ngơi tay vì khách mua có đến mười mấy người và hình như mọi người đều quen biết với hai cô nhân viên nầy cả. Hai cô vui vẻ báo cho khách biết là ngày mai có mổ heo, có hột vịt và nhờ họ nhắn lại với bà con trong ấp đến mua.

Để đảm bảo mỗi ngày có hàng liên tục bán ra với giá rẻ hơn thị trường, Ban quản lý Hợp tác xã Mua bán Tân Thới Nhứt đã cố gắng hợp đồng trao đổi hàng hóa hoặc mua hàng tận nơi sản xuất, không qua khâu trung gian. Hợp tác xã mua nước mắm, nước chấm, vỏ ruột xe đạp, xà bông, đổi hàng với Đồng Nai để lấy củi, cọc, cừ, cột, kèo, chà le về phục vụ nhân dân trong xã. Mua rau ở Tập đoàn 12 của xã, đổi mắm của phường 5 quận Tân Bình. Anh chị em còn đi Nhà Bè mua lá lợp nhà, đến các tổ hợp sản xuất trong quận 5 để mua xà bông, chao, muối, nước mắm, kem đánh răng, v.v... Bằng cách trao đổi hàng hóa và mua hàng tận nơi sản xuất, các mặt hàng của hợp tác xã bán ra chẳng những rẻ hơn thị trường mà còn rẻ hơn một số hợp tác xã bạn.

Chủ động phục vụ việc phòng, chống dột cho mùa mưa năm nay, các cửa hàng của hợp tác xã có bán nhiều loại vật liệu xây dựng như đưng, tranh, tre, cột, kèo, lá, v.v...

Hàng đem về được ít hôm đã hết, hợp tác xã phải đi mua thêm. Có thể nói, nơi nào có nguồn hàng tốt và rẻ là anh chị em bộ phận thu mua chịu khó đến tận nơi.

Nếu xã viên và nhân dân trong xã mua nhiều hàng, thì mức thu nhập của cán bộ, nhân viên Hợp tác xã Mua bán Tân Thới Nhứt cũng từng bước được nâng lên. Từ 100 đồng đến 150 đồng rồi lên đến 250 đồng bình quân mỗi người một tháng. Cá biệt có người được lãnh 430 đồng.

Đồng chí Nguyễn Văn Gấp, Bí thư Đảng bộ của xã Tân Thới Nhứt, cho biết : «Những lần họp kiểm điểm trước dân, hợp tác xã nầy được bà con hết lời khen ngợi. Trong những sổ góp ý của các cửa hàng cũng ghi nhiều ý kiến biểu dương, nhờ đó đã động viên tinh thần hăng say phục vụ của anh chị em».

Về mặt yếu của Hợp tác xã Mua bán Tân Thới Nhứt, đồng chí Gấp cho biết thêm : « Tuy nhiên trước yêu cầu phục vụ cho vùng rau chuyên canh của xã thì hợp tác xã chưa chuyển hướng kịp... Các nông cụ, thiết bị cho sản xuất chưa phải là mặt hàng có thường xuyên ở các cửa hàng. Tới đây xã chúng tôi sẽ phải mở rộng kinh doanh các mặt hàng nầy để phục vụ kịp thời cho sản xuất rau và bà con nông dân trong xã».

NGUYỄN MẪU AN

Báo SGGP ngày 13-5-81

NGƯỜI HẬU CẦN GIỎI

Bài viết về HTXMB Xã Linh Đông, Thủ Đức, Báo SGGP đăng ngày 13-5-1981

Nhiều người quen gọi thương nghiệp hợp tác xã là người hậu cần của nhân dân lao động, thì có thể nói, Hợp tác xã Mua-bán xã Linh Đông là người hậu cần giỏi.

Xã Linh Đông mang tính chất nửa thành thị, nửa nông thôn, với số dân trên 30 ngàn người trên diện tích

602 hécta. Mặc dầu được xem như một xã công nông nghiệp, nhưng phần lớn dân ở đây sống nghề đi buôn, chỉ có 20% là sản xuất nông nghiệp và 10% làm thủ công.

Hợp tác xã mua bán được thành lập từ cuối năm 1977, với vốn ban đầu gần 40 ngàn đồng. Đầu tiên, cấp ủy Đảng và chánh quyền xã đã coi trọng việc xây dựng tổ chức thương nghiệp tập thể này để đủ sức đáp ứng những vấn đề cơ bản về sản xuất và đời sống nhân dân trong xã.

Nhưng dầu cố gắng cách mấy, trong năm đầu, Hợp tác xã mua bán Linh Đông vẫn chưa đủ sức phục vụ những yêu cầu tối thiểu về đời sống và sản xuất của đồng bào trong xã. Điều này cũng dễ hiểu, vì hàng Nhà nước phân về có hạn, hàng tự kinh doanh hợp tác xã chưa mua được nhiều, quầy hàng nào cũng lèo tèo có dăm bảy loại hàng...

Trước tình hình này, Đảng ủy và Ủy ban Nhân dân xã đã nhiều lần bàn bạc về việc củng cố hợp tác xã mua bán. Xã đã giải quyết thêm nhà, thêm đất để hợp tác xã mở thêm quầy hàng, tổ chức chăn nuôi. Xã còn tiếp tục vận động nhân dân góp thêm cổ phần, tạo điều kiện cho hợp tác xã có thêm vốn kinh doanh.

Đến bây giờ, hợp tác xã đã có 12 điểm bán, và số vốn cổ phần lên đến 54 ngàn đồng, với số cán bộ, nhân viên là 41 người.

Đáp lại lòng tin yêu của Đảng và nhân dân, Hợp tác xã Mua bán Linh Đông bắt đầu chấn chỉnh lại cách làm ăn. Với suy nghĩ: muốn thu mua hàng ở địa phương, thì phải có hàng phục vụ cho sản xuất. Cái đầu tiên mà hợp tác xã làm là phục vụ phong trào chăn nuôi heo ở xã nhà.

Từ Chủ nhiệm Hấu, đến các Phó chủ nhiệm Dung, Giao, Nhạn, Tám đã thay phiên nhau đi Bà Rịa, Long Khánh, Tây Ninh... mua khoai mì, cám, bắp, vỏ sò, cá khô... về chế biến thực phẩm gia súc bán cho các hộ chăn nuôi. Hợp tác xã còn bỏ vốn ra mua 60 heo giống, heo nái về nuôi, đào ao thả cá tra, cá chép, trồng thêm rau lang, rau muống làm thức ăn cho heo.

Tiếp theo đó, hợp tác xã đi các nơi mua phân vôi, phân hữu cơ, gom phân chuồng, phân tro ở địa phương về cung cấp cho các hộ có trồng rau muống, khoai mì... và mua lại sản phẩm thu hoạch. Điều đáng chú ý là thị trấn Linh Đông có chợ Thủ Đức, hoạt động của tư thương khá mạnh mẽ. Làm thế nào để thu hút khách vào mua ở cửa hàng hợp tác xã ? Ban quản lý Hợp tác xã Mua bán Linh Đông thấy mình đã bước vào một cuộc chạy đua khá quyết liệt. Muốn thắng, thì hàng của hợp tác xã phải tốt, phải rẻ, người phục vụ phải nhã nhặn, chịu khó.

Anh chị em lại thay đổi cách làm ăn, mua thật nhiều hàng và tổ chức đưa xuống bán ở từng ấp. Cái gì cũng có bán, từ hũ tương, gói muối đến củ hành, nhánh tỏi, cái chén ăn cơm, đến bao thuốc, gói trà, cái rổ, cái rá... Hợp tác xã mở thêm cửa hàng ăn uống, phục vụ từ 5 giờ sáng tới 8 giờ tối, có nhiều mặt hàng ăn và giải khát với giá rẻ.

Về tổ chức, năm nào Hợp tác xã Mua bán xã Linh Đông cũng mở đại hội xã viên, báo cáo tình hình kinh doanh, thực hiện công khai tài chính và chia lãi cổ phần. Khâu quản lý kế toán tài vụ tuy chỉ có 3 người, nhưng sổ sách khá rành mạch, quản lý đúng chế độ. Hàng ngày các cửa hàng, quầy hàng và tổ bán hàng đều nộp báo cáo và tiền bán hàng trong ngày. Qua việc quản lý chặt chẽ, nền nếp, nên mấy năm qua, Hợp tác xã Mua bán Linh Đông chưa hề xảy ra một vụ mất mát hoặc thâm lạm tiền, hàng nào, mức chi phí, hư hao cũng giảm dưới mức qui định.

Yêu cầu của trên giao cho Hợp tác xã Mua bán Linh Đông trong năm 1981 là phải đạt doanh số mua vào bán ra 8 triệu đồng. Qua cách làm ăn và những suy nghĩ mới của tập thể anh chị em ở đây, Hợp tác xã Mua bán Linh Đông có thể tiếp tục giữ vững được vai trò dẫn đầu ngành thương nghiệp hợp tác xã ngoại thành.

NGỌC ANH

ĐỨNG VỮNG TRƯỚC THỬ THÁCH

Viết về HTXTT Quận 1

Con đường hẻm dẫn vào khu rau quả Cầu Muối phủ một làn ánh sáng mờ mờ. Hai dãy vựa kẹn san sát, mùi rau, mùi hành, tỏi xông lên nồng nặc. Mặc dù thường đến đây, tôi cũng phải hắt hơi mấy lần vì cái mùi «đặc biệt» này. Theo lời hướng dẫn của một chú nhỏ xe đẩy, tôi đi băng qua mấy con hẻm ngang dọc, mới tìm ra quầy rau 290 của Hợp tác xã Tiêu thụ quận 1.

Quầy đang nhộp hàng. Mấy anh em bốc xếp đánh trần, lưng bóng lưỡng mồ hôi, xốc tưng tạ tỏi bỏ lên cái cân bàn đặt trước quầy. Giữa trưa mà quầy tối om. Không có điện, quầy chỉ được soi bằng ánh sáng của một cây đèn dầu. Vừa trông thấy tôi, chị Hạnh, quầy trưởng, nói như reo :

— À mời anh vô. Chú ý dưới chân kẻo vấp mấy cái bao tỏi... Nói để anh thông cảm, không có điện, cả tháng nay, quầy chúng tôi phải chịu cảnh «tù mù» như thế này. Riết rồi quen. Hàng về cứ «măn», dâm ra sáng mắt ...

Chị kéo một cái ghế con vào một chỗ trống trong quầy, mời tôi ngồi. Chờ đôi mắt tôi quen dần với quang cảnh chung quanh, chị Hạnh nói tiếp, giọng vui vẻ :

— Anh tới bữa này là «xui» đó nghen. Hàng về ít, mới nhộp vài tấn tỏi thôi. Bữa trước thì phải biết, hàng chất ngập cả quầy, đụng tới nóc, ngó thấy «mê» luôn.

Giây phút tiếp xúc đầu tiên đã tạo cho tôi ấn tượng tốt về tập thể chị em quầy 290. Chắc chắn phải yêu nghề các cô ở đây mới «mê» hàng như vậy. Như bữa này chẳng hạn ! Quầy nóng như nung, công việc túi bụi, hết cân hàng, kiểm hàng rồi vô sổ sách... mà nét mặt cô nào cũng vui, thỉnh thoảng lại trêu nhau cười ròn rã.

Bằng giọng nói sôi nổi, thỉnh thoảng chêm vào những từ ngữ khá dí dỏm, chị Hạnh giúp tôi hình dung được lai lịch và quá trình làm ăn của quầy. Bấy giờ tôi mới hiểu là : cái không khí vui vẻ ngay hôm nay đã được đánh đổi bằng không biết bao nhiêu lo toan, gian khổ của chị em.

Đúng ra, trên giấy tờ thì gọi quầy này là «Quầy rau quả Cầu Muối» của Hợp tác xã tiêu thụ quận 1. Nhưng vì quầy ở căn nhà 290, con số này lại dễ nhớ, khách hàng cứ lấy số nhà đặt tên cho quầy, gọi riết thành quen. Tiền thân của quầy là một căn vựa lớn của chủ tư nhân. Chủ bỏ đi nước ngoài. Hợp tác xã tiêu thụ quận 1 tiếp quản, giao cho 5 nhân viên quản lý và kinh doanh.

Trừ chị Hạnh quầy trưởng, ngoài 30 tuổi, các cô Phượng, Mai, Phụng, Hạnh nhỏ đều mới ngoài 20. Mới bước vào nghề, lại cọ xát ngay môi trường làm ăn của các chủ vựa sừng sỏ, chị em chỉ còn hai cách để chọn lựa : một là bị họ «đè bẹp», hai là phải tự rèn luyện một bản lĩnh để vươn lên làm ăn. Năm lọt thỏm giữa khu vực Cầu Muối, quầy 290 như chướng ngại vật trước mắt các chủ vựa, chiếm một phần nguồn hàng của họ, họ đâu chịu để yên. Thỉnh thoảng họ «tặng» chị em mấy củ khoai sùng, vài quả cà chua thối. Coi bộ không nhằm nhè gì, cá biệt có kẻ bày ra ngón «võ mồm» sai tay chân đến đứng trước quầy chửi xiên, chửi xéo bằng những từ ngữ rất «Cầu Muối» để chị em mắc cỡ, phải dẹp tiệm, bỏ đi. Cái không khí «chợ búa» ở đây cũng gây ra nhiều phức tạp, phiền toái. Nội cái việc chị em làm quen với tiếng động ở đây cũng phải mất mấy tháng trời. Cứ nửa đêm, gà gáy là giác cao điểm hàng về, cả chợ nhốn nháo như ong vỡ tổ, không thể nào chợp mắt được, cặp mắt người nào cũng trỏm lơ vì mất ngủ. Rồi lại phải tự tổ chức phân công, trực gác giữ hàng, đề phòng kẻ trộm cạy cửa, khoét tường. Chưa kể đến những cái sợ như sợ chuột chẳng hạn : chuột cả bầy, kêu chí choé, bò cả lên chân...

«... Đó là chuyện những ngày đầu — chị Hạnh nói — chị em lâu lâu nhắc lại cho vui. Còn bây giờ thì anh

thấy đó, quầy làm ăn ngày càng khá hơn. Mỗi lần hành, tỏi, khoai tây các nơi đưa về đây là các chủ vựa đều phải hạ giá theo. Họ không còn «một mình một chợ...», muốn cho giá thế nào cũng được...».

Quầy làm ăn sòng phẳng nên được khách hàng gần xa tín nhiệm. Khoai tây, củ tỏi từ Hà Nội mang vào, hành từ miền Tây đưa lên, rồi dừa của các chủ ghe từ Cảng 6 mang đến bỏ hàng... làm hoạt động của quầy lúc nào cũng rộn rịp. Từ đây, các loại hàng rau quả được chuyển về cho các hợp tác xã tiêu thụ phường, các cơ quan, xí nghiệp,.. góp phần ổn định giá cả.

Quầy 290 chỉ là một đơn vị nhỏ của Hợp tác xã Tiêu thụ quận 1, nhưng nó mang đầy đủ hình ảnh một đơn vị thương nghiệp trẻ trung, đầy sức sống đang vươn lên chiếm lĩnh thị trường ở một khu chợ còn rất phức tạp.

QUANG VŨ

SGGP ngày 8-10-1981

HỢP TÁC XÃ TIÊU THỤ PHƯỜNG 1 DỒN SỨC KINH DOANH CÁC MẶT HÀNG THIẾT YẾU

Hợp tác xã Tiêu thụ phường 1, quận 3 đã dồn sức kinh doanh các mặt hàng thiết yếu phục vụ xã viên và tham gia quản lý thị trường.

Để có thịt heo bán đều hàng ngày, hợp tác xã chú trọng phát triển đàn heo trong phường, vừa mở rộng mua heo theo giá thỏa thuận. Hợp tác xã ứng vốn cho nhiều hộ mua heo giống, hoặc mua thức ăn gia súc để nuôi heo, phối hợp với Chi hội Phụ nữ phường vận động bà con bán heo. Uy tín của hợp tác xã tăng lên nhờ cân heo đúng, trả tiền sòng phẳng cho người bán. Kết quả từ đầu năm đến hết tháng 9-1981, hợp tác xã đã bán ra trên 11 tấn thịt heo, vượt 35% kế hoạch được giao và mua ủy thác cho quốc doanh 1,5 tấn heo hơi. Về cá, hợp tác xã đã có

kế hoạch mở rộng kinh doanh bằng cách cho người trực suốt ngày đêm ở cảng Chánh Hưng để tiếp nhận cá của Công ty Thực phẩm 3. Thông qua hệ thống loa của Ban Văn hóa Thông tin phường, hợp tác xã thông báo cho bà con biết giờ cá về để đến mua. Từ đầu năm đến hết tháng 9-1981, hợp tác xã đã bán ra 23,4 tấn cá, vượt 45% kế hoạch. Hợp tác xã còn bán bình thường các mặt hàng như rau, gạo, đường, nước chấm, trứng vịt... để giữ giá thị trường.

Nhờ cán bộ, nhân viên hợp tác xã chịu khó, lao lách trong kinh doanh, đến hết tháng 9-1981, hợp tác xã đã hoàn thành kế hoạch kinh doanh cả năm với doanh số 2,3 triệu đồng trước thời hạn một quí. Chi phí lưu thông, mức hao hụt hàng hóa đều giảm thấp so với quy định. Quí 4 này, hợp tác xã nhận thêm doanh số bổ sung là 1,5 triệu đồng, bằng 68% doanh số cả năm 1981.

Q.V.

SGGP ngày 8-10-81

CHUYỆN BÁN THỊT HEO Ở PHƯỜNG 14

Mới 6 giờ 30 sáng mà quầy thịt của Hợp tác xã Tiêu thụ phường 14 (Bình Thạnh) đã có đông khách hàng. Trong quầy, chị Năm Nguyệt và chị Hương vừa nhanh tay bê những mảng thịt tươi rói từ trong cần xé ra để lên bàn, vừa vui vẻ nói với khách :

— Chị em vui lòng chờ tụi này một chút. Hôm nay làm tới 3 con heo nên có hơi chậm. Bà con nào mua bằng sổ xã viên thì nộp trước giùm nhen.

Có tiếng khách hàng hỏi :

— Hôm nay có bán huyết không chị Năm ?

— Có đủ hết, đầu, lòng, huyết... mấy em nó mang ra ngay bây giờ.

Với bàn tay thành thạo hơn 10 năm trong nghề của chị Hương, trong chốc lát, trên bàn đã bày đủ các loại thịt. Những miếng nạc đùi, ba rọi, nạc dăm... trông thật ngon mắt.

Vừa cân hàng cho khách, chị Năm Nguyệt vừa mời chào :

— Em có mua gì thêm không ? hôm nay heo nhỏ nên sườn mềm lắm, em mua một ít về rim cho sắp nhỏ ăn đi.

Khách ngập ngừng vài giây, nhìn qua bảng giá, gật đầu nói :

— Chị bán cho tôi 300gam.

Gói hàng cho khách xong, chị Năm xoay qua cầm cuốn sổ xã viên của bà cụ đứng bên cạnh.

— Bác mua gì vậy bác ?

— Tôi mua nửa ký mỡ, với lại tháng rồi tôi chưa mua, hay mua luôn 1 ký được không cô ?

Đang bán cho khách phía bên kia, chị Hương quay sang nói :

— Được chứ bác, ưu tiên bán rẻ hơn cho xã viên mà !

Lúc ấy, quầy hàng đã có thêm nhiều khách đến mua. Hai chị bán luôn tay mà vẫn không kịp. Có một vài lời than phiền của khách là... «Mình tới nãy giờ mà mua chưa được, còn người mới tới thì đã xong rồi...». Nghe vậy, chị Năm vội phân trần :

— Chị em thông cảm giùm, tụi tui mong bán hết sớm để nghỉ sớm. Nhưng lu bu quá nên không phân biệt được ai trước, ai sau đó thôi.

Một số khách hàng lên tiếng :

— Thôi không sao. Hợp tác xã bán thịt heo rẻ hơn ngoài nên người mua đông. Bà con mình chịu khó chờ nhau thôi.

Đến gần 10 giờ, quầy thịt chỉ còn một ít xương đầu

và da. Chị Năm đếm lại tiền bán được, chuẩn bị mang đi nộp ở Ban quản lý. Chị quay sang nói với người thủ kho đứng gần đó :

— Chiều nay, anh dặn giùm cậu Quốc chuẩn bị xe để đi với tôi đến nhà bác Đỗ Thị Gái bắt hai con heo nhen. Như vậy là tuần này mình mua cả thảy được 16 con rồi...

A.N.

SGGP ngày 17-10-81

HỢP TÁC XÃ MUA BÁN CẦN THẠNH MỞ RỘNG KINH DOANH TÍCH CỰC THAM GIA QUẢN LÝ THỊ TRƯỜNG

Hợp tác xã mua bán xã Cần Thạnh là một trong ba hợp tác xã mua bán khá nhất ở Duyên Hải. Trước đây, do thiếu cán bộ quản lý, mạng lưới kinh doanh bó hẹp nên việc thu mua nắm nguồn hàng chưa tốt. Từ đầu quí 3 đến nay, hợp tác xã được tăng cường thêm cán bộ, nhân viên có kinh nghiệm, mở rộng mạng lưới kinh doanh, tích cực tham gia quản lý thị trường. Ngoài điểm bán hàng công nghệ phẩm, hợp tác xã mở thêm một điểm thu mua hải sản và hai điểm bán lẻ tại chợ Cần Giờ. Hợp tác xã mua được hàng chục tấn hải sản, trao đổi được trên 16 tấn gạo, 5 tấn đường, hàng chục ngàn chai nước tương, hũ chao và hàng công nghệ phẩm phục vụ bà con. Trong quí 3, hợp tác xã bán ra một lượng hành trị giá trên 350 ngàn đồng, đạt doanh số cao nhất từ trước đến nay. Trong quí 4, hợp tác xã có kế hoạch thu mua thêm củi đưa về bán lẻ, một mặt hàng thiết yếu đối với gần 1.200 hộ nông, ngư dân xã Cần Thạnh.

K.B.

SGGP 7/10/81

MẶT HÀNG THỊT HEO CỦA HỢP TÁC XÃ MUA BÁN DUYÊN HẢI

Hơn ba tháng nay, trong khu chợ Cần Giờ không thấy xuất hiện mấy cái sạp thịt heo của tư thương. Bà con đi chợ mỗi sáng muốn mua thịt heo đều đến quầy thực phẩm tươi sống của Hợp tác xã Mua bán Duyên Hải cách chợ vài chục mét. Thường lệ, cứ đúng 5 giờ 30 sáng là quầy mở cửa, trên mặt quầy đã bày sẵn những tảng thịt heo tươi rói được «pha» ra từng loại, kế đó là chiếc cân đĩa có mặt số đặt nghiêng để cả người bán và người mua đều nhìn rõ. Chỉ hơn hai tiếng đồng hồ sau khi quầy mở cửa, gần 100 ki-lô-gam thịt heo đã hết sạch. Nhiều bà con tới quầy mua thịt heo tấm tắc khen: mấy cô bán lẹ lại biết chiều khách.

Tổ bán thịt heo này có 3 chị: Cao Thị Đường, Đoàn Thị Quyên và Nguyễn Thị Lân. Các chị đều làm ở hợp tác xã từ năm 1979 và chuyển qua đứng quầy từ đầu năm nay, khi thương nghiệp hợp tác xã huyện tham gia thị trường mặt hàng thịt. Các chị cho biết: trong thời gian đầu quầy hàng mới mở đã đông khách, bà con ủng hộ lắm, giá thịt heo bán ở đây thấp hơn ở chợ tới 20%. Nhưng vì thiếu kinh nghiệm khi bán do pha thịt chưa ngon, xẻ thịt để cân lẻ chậm, ước lượng trọng lượng chưa quen, nên một số bà con chờ lâu đã ra chợ mua của tư thương. Phải sau cả tháng học hỏi kinh nghiệm và làm quen dần, các chị mới «thao tác» nhanh như hiện nay. Dần dần, quầy đã thu hút được hầu hết những người nội trợ ở thị trấn muốn mua thịt heo hàng ngày.

Ông Tám, một chủ sạp nhiều năm bán thịt heo ở chợ, đã chuyển sang hợp đồng mổ heo cho hợp tác xã.

— Thế còn nguồn hàng? Vì điều quan trọng là làm thế nào để có thịt heo tham gia thị trường liên tục? Nghe chúng tôi hỏi, các chị trả lời ngay:

— Buổi sáng chúng tôi bán ở đây còn buổi chiều đi mua. Chị em chia nhau đến các hợp tác xã mua bán xã nắm số đầu heo từng hộ, tới các nhà bà con nuôi heo để hợp đồng thu mua và giúp vốn.

Anh Đoàn Ngọc Minh, Chủ nhiệm Hợp tác xã Mua bán Duyên Hải, cho chúng tôi biết thêm : Để động viên bà con nuôi nhiều heo và bán heo cho hợp tác xã, ngân hàng huyện đã cho các hộ nuôi heo vay vốn 500 đồng mỗi con và trả trong vòng từ 6 đến 8 tháng. Hộ nào nuôi nhiều heo, hợp tác xã cho vay thêm vốn ngân hàng và bán cám gạo đều đặn. Trong 8 tháng qua, hợp tác xã đã đưa trên 70 tấn cám gạo từ các nơi về bán cho bà con chăn nuôi với giá trên dưới 2 đồng một ki-lô-gam. Nhờ vậy, bà con thường bán heo hơi cho hợp tác xã với giá 24 đồng một ki-lô-gam, cao nhất như hiện nay cũng chỉ 26 đồng một ki-lô-gam. Hợp tác xã bán ra loại thịt ngon nhất từ 41 đến 45 đồng một ki-lô-gam. Bình thường mỗi buổi sáng, quầy này bán một con không dưới 100 ki-lô-gam hơi nhưng ngày nước kém, ít tôm cá, quầy bán hết 2 con heo. Từ đầu năm đến nay, quầy thực phẩm tươi sống của hợp tác xã đã bán ra trên 30 tấn thịt heo. Hiện nay, hợp tác xã thường xuyên có 3—4 con heo tại chỗ và hàng chục con ở các hộ chăn nuôi có thể đến cân bất cứ lúc nào. Đó là chưa kể tới gần 70 tấn heo hơi hợp tác xã đã đưa về trao đổi với các quận 3, quận 10 và huyện Nhà Bè lấy hàng công nghệ phẩm và lương thực, thực phẩm, khác phục vụ bà con nông. ngư dân.

KHẮC BÌNH

SGGP 13-11-1981

● ... Trong 2 tháng vừa qua, Hợp tác xã Mua bán huyện Duyên Hải đã tích cực thu mua hàng địa phương trao đổi với thành phố và các tỉnh được hàng chục mặt hàng phục vụ sản xuất và đời sống. Ngoài việc thường xuyên trao đổi hải sản với các quận nội thành lấy các mặt hàng như : soong, chảo, xà-bông, chiếu, gạo, nước mắm... phục vụ bà

con, hợp tác xã còn trao đổi gần 40 tấn hải sản với các tỉnh Sông Bé, Đồng Nai lấy hàng nông, lâm sản, trong đó có dầu trong, chai cục trét ghe, lu khạp và đậu các loại.

Từ nay đến cuối năm, hợp tác xã thu mua thêm 500 tấn cá của 6 tập đoàn ở xã Tam Thôn Hiệp để trao đổi lấy các mặt hàng công nghệ phẩm và thực phẩm, chuẩn bị phục vụ Tết Nguyên đán.

A.K. — K.B.
SGGP 11-11-81

GẮN VỚI SẢN XUẤT ĐỂ CÓ NGUỒN HÀNG

(Cửa hàng Tổng Hợp HTX Gò Vấp)

Lần gặp tôi hôm đầu tháng 10 vừa rồi, anh Lê Minh Châu, Cửa hàng trưởng Cửa hàng Tổng hợp Thương nghiệp Hợp tác xã Gò Vấp, cho biết: Cửa hàng đã hoàn thành kế hoạch năm 1981, vượt chỉ tiêu nhiều mặt hàng chủ yếu.

Gần đây, trở lại thăm cửa hàng, tôi thấy cung cách làm ăn của anh chị em ở đây có nhiều điểm nổi bật.

Ứng cám để mua lại heo

Gò Vấp là quận có số hộ nuôi heo tương đối nhiều. Trước đây Cửa hàng Tổng hợp vẫn thường liên hệ với các tỉnh mua cám, bắp, khoai mì, bột cá... về phục vụ bà con với giá hạ rồi thu mua lại heo. Nhưng mấy tháng nay, giá thức ăn gia súc tăng, lượng heo nuôi trong địa phương có giảm, do vậy việc mua heo của cửa hàng và các hợp tác xã tiêu thụ phường cũng gặp nhiều khó khăn. Trước tình hình ấy, anh chị em trong cửa hàng tổng hợp đã đi đến các phường có nuôi heo nhiều, nắm số đầu heo, có kế hoạch cung cấp cám, thực phẩm các loại để bà con nuôi heo. Và khi heo tới tuổi xuất chuồng, cửa hàng thu mua theo giá thỏa thuận.

Theo lời anh Châu, cửa hàng trưởng, thì lúc đầu cửa hàng tính là khi ứng cám, chỉ mong thu lại khoảng trên dưới 70% thành phẩm, nhưng kết quả đạt được rất phấn khởi : hầu hết bà con nhận cám đều bán lại cho cửa hàng trên dưới 90% số heo xuất chuồng. Cụ thể như ở Hợp tác xã Chăn nuôi Quyết Tiến, tháng 8 vừa qua, hợp tác xã có trên 30 heo lứa trên 60 ki-lô-gam, nhưng lại bị thiếu cám nuôi định bán rẻ cho người khác. Cửa hàng biết được chuyện này đã ứng 7 tấn cám các loại cho hợp tác xã nuôi tiếp, và đến hôm nay thì hợp tác xã đã bán lại cho cửa hàng trên 25 con heo. Hoặc ở tổ chăn nuôi phường 13, cửa hàng ứng 5 tấn cám bắp, đã mua lại được 8 con heo.

Bằng cách bán thức ăn gia súc giá hạ hoặc ứng trước như vậy, cửa hàng đã mua được ở địa phương khá nhiều heo hơi, giết mổ tham gia thị trường.

Lo nguyên liệu cho sản xuất

Nhận thấy trong quận có một số cơ sở sản xuất nước tương, tương hột và chao khá ngon. Do ít vốn, các cơ sở này sản xuất mang tính chất gia đình, tự sản tự tiêu. Cửa hàng đã chủ động liên hệ với cơ sở bàn việc cung cấp nguyên liệu như : củi, muối, đậu nành, bánh dầu... và hợp đồng mua lại thành phẩm. Đối với những hộ làm đồ nhôm và băng vệ sinh thì cửa hàng cung cấp củi... Để chăm lo đời sống thợ tiểu, thủ công nghiệp, cửa hàng dành một số mặt hàng, như gạo, nước mắm, đường, trứng... bán cho cơ sở với giá không lấy lãi, động viên các cơ sở bán hàng cho hợp tác xã. Trong 9 tháng qua, cửa hàng đã cung cấp cho các cơ sở sản xuất trên 420 xì-te củi, 500 tấn muối cùng nhiều mặt hàng khác, và mua lại mỗi tháng 2.000 lít nước tương, 1 tấn tương hột, 10 ngàn hũ chao, 3.000 hộp băng vệ sinh, cùng nhiều loại đồ nhôm, dinh, bao ni-lông...

Không để giá thị trường tăng

Cửa hàng Tổng hợp Gò Vấp còn cố gắng mở rộng việc bán lẻ. Trong tổng doanh số hàng mua được, cửa hàng phân về phường 50%, trên 40% đưa ra bán lẻ ở các

chợ Gò Vấp, Xóm Mới, An Nhơn và Thông Tây Hội. Những lúc giá cả thị trường biến động, cửa hàng vẫn có nhiều mặt hàng như gạo, thịt, đường, nước chấm... tham gia thị trường. Trong biến động về giá gạo tháng 7 vừa qua, ở các chợ trong thành phố, giá gạo càng cao, một số tư thương ở chợ Gò Vấp giấu bớt gạo ngon và nâng giá gạo. Trước tình hình này, cửa hàng tổng hợp đã đưa rợng gạo dự trữ ra bán với giá thấp hơn của tư thương - 1 đến 2 đồng một ki-lô-gam ở các chợ và ở một số ường động dân cư. Đồng thời cử một tổ thu mua đi n các tỉnh mua gạo, và nhận thêm gạo ở Công ty Kinh anh Lương thực đưa về bán liên tục, không cho giá g lên. Kết quả trong 2 tuần lễ, cửa hàng đã bán ra trên tấn gạo ổn định có hiệu quả giá gạo tại địa phương.

Về mặt hàng thịt heo, ngày nào cửa hàng cũng mổ heo ra bán ở chợ Gò Vấp và Xóm Mới, với giá rẻ hơn thị ng gần 10 đồng một ki-lô-gam. Cửa hàng cũng luôn có lự trữ sẵn trong chuồng. Khi cửa hàng mới mở thêm ầy bán thịt heo ở chợ Gò Vấp, một số tư thương tìm phá đề tranh mối với cửa hàng. Họ tung tin đồn là àng bán heo chết, cân thiếu... để khách hàng mua ỉa họ. Nhưng thực tế hơn nửa năm nay, lúc nào cửa án hết thịt rồi thì tư thương mới bắt đầu bán được.

ừa phục vụ tốt sản xuất vừa làm tốt việc thu mua bán hàng Tổng hợp thương nghiệp hợp tác xã Gò Vấp áng là người hậu cần đắc lực của nhân dân trong quận.

NGỌC ANH

SGGP 5-11-81

5 :

IG NGHIỆP HỢP TÁC XÃ TĂNG NHÂN VIÊN MUA, MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI BÁN LẺ

đến nay, doanh số mua vào bán ra của ngành ghiệp hợp tác xã quận 5 đã đạt 105% kế hoạch rớc thời hạn.

Được sự chỉ đạo của Quận ủy và Ủy ban Nhân dân quận, Cửa hàng Tổng hợp quận và 24 hợp tác xã tiêu thụ phường đã chuyển bớt 20% anh chị em có tay nghề khá sang làm nhiệm vụ thu mua, kết hợp bám chốt ở các tỉnh, mua cho được các mặt hàng lương thực, thực phẩm chủ yếu đưa về thành phố.

Cửa hàng Tổng hợp Thương nghiệp hợp tác xã quận đã mở rộng giao dịch, mua hàng vật liệu xây dựng ngoài kế hoạch để cung cấp trở lại theo yêu cầu của các tỉnh miền Tây. Cửa hàng cũng tự thu mua nguyên, vật liệu về sản xuất nước mắm, dầu ăn, bánh kẹo để có hàng bán thường xuyên. Riêng về nước mắm, mỗi tháng cửa hàng làm được trên 15 ngàn lít với phẩm chất tốt.

Tiếp thu ý kiến của đồng bào, ngành thương nghiệp hợp tác xã quận 5 đã tăng mức bán lẻ lên 65% so với doanh số bán ra bằng cách mở thêm nhiều cửa hàng ở các ngã tư đường, tổ chức đẩy xe đi bán lưu động và mở rộng mạng lưới tham gia thị trường, như ở chợ An Đông có 11điểm bán, chợ Hòa Bình có 7 điểm bán, đường Nguyễn Tri Phương có 3 điểm bán và 7 chợ nhỏ trong quận có 21 điểm bán.

Hợp tác xã tiêu thụ các phường 1, 3, 6, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 23 và 24 luôn bảo đảm hàng tháng bán đủ 7 mặt hàng chủ yếu phục vụ hai bữa ăn hàng ngày của xã viên với giá rẻ hơn thị trường bên ngoài. Hợp tác xã tiêu thụ các phường 1, 3 và 8 nhận thêm hàng ký gởi của các cơ sở tiểu, thủ công về bán. Hợp tác xã Tiêu thụ phường 8 còn tổ chức một cửa hàng bán từ 6 giờ sáng đến 20 giờ tối để phục vụ đồng bào địa phương và khách vãng lai.

Ngành thương nghiệp hợp tác xã quận 5 đang phấn đấu nâng tỉ trọng khối lượng hàng bán ở các chợ, đồng thời tiếp tục xây dựng lại bộ máy tổ chức, khắc phục những thiếu sót, sơ hở trong quản lý kinh tế và tăng cường đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, nhân viên để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của việc mở rộng kinh doanh.

N.A.

HỢP TÁC XÃ TIÊU THỤ QUẬN 6 BÁN THÊM MẶT HÀNG

Từ đầu tháng 10 đến nay, Cửa hàng Tổng hợp Hợp tác xã Tiêu thụ quận 6 bán ra trên 1,5 tấn gà quay.

Với một quầy hàng ở mặt trước chợ Bình Tây, vừa bán thịt heo quay, vừa bán gà quay, mỗi ngày cửa hàng đã bán ra từ 70 đến 100 con gà quay. Cửa hàng mua gà của các tỉnh, đưa về làm thịt và quay ở lò quay thuộc cửa hàng. So với gà ngoài, giá gà quay của cửa hàng hạ hơn từ 15 đến 20%.

CP. 22-10-81

QUẬN 11

HỢP TÁC XÃ TIÊU THỤ PHƯỜNG 5 BÁN THỊT HEO VÀ CỦI VỚI GIÁ ỔN ĐỊNH

Áp dụng kinh nghiệm của phường 9 (quận 3), vừa qua, Hợp tác xã Tiêu thụ phường 5 (quận 11) đã tổ chức bán phục vụ 1.600 hộ xã viên, mỗi hộ 500 gam thịt heo với giá 42 đồng một ki-lô-gam.

Để có thịt heo bán giá hạ, Hợp tác xã Tiêu thụ phường 5 đã coi trọng việc tổ chức nguồn hàng. Hợp tác xã tiêu thụ còn bán củi cho xã viên với giá ổn định.

A.N.

SGGP 5-11-81

« Cán bộ và nhân viên các ngành lưu thông phân phối hãy triệt để chấp hành các chỉ thị của Trung ương Đảng và các quyết định của Chính phủ về việc tiếp tục cải tiến công tác phân phối lưu thông ».

Trích « Lời kêu gọi thi đua lập thành tích xuất sắc chào mừng Đại hội lần thứ V Đảng Cộng sản Việt Nam »

Nhân kỷ niệm lần thứ 64 Cách mạng Tháng Mười, tìm hiểu thành quả tốt đẹp về phân phối lưu thông ở Liên Xô:

HỢP TÁC XÃ TIÊU THỤ Ở LIÊN XÔ: NGƯỜI BẠN THÂN CỦA MỌI GIA ĐÌNH

● **Hợp tác xã tiêu thụ ở Liên Xô có cả 22 ngàn xí nghiệp công nghiệp và một hệ thống ngoại thương**

Mục đích của Nhà nước Xô-viết là làm cho cuộc sống người dân được sung túc và phát triển hài hòa. Đó là nhiệm vụ chung. Hợp tác xã tiêu thụ ở Liên Xô cũng góp phần vào công việc chung đó. Các hợp tác xã tiêu thụ phục vụ gần một nửa dân số và doanh số đạt gần 1/3 tổng doanh số thương nghiệp bán lẻ toàn Liên Xô. Hai con số tỷ lệ đó có gây thắc mắc cho một số người (nhất là ở các nước tư bản) nhưng đó chính là nét đặc biệt ở hợp tác xã tiêu thụ Liên Xô.

Ở Liên Xô, các hợp tác xã chú trọng đặc biệt phục vụ người dân nông thôn. Dân nông thôn có phần đất cá nhân nên họ ít mua thực phẩm, còn những mặt hàng khác, họ không chỉ mua ở hợp tác xã mà còn có thể mua ở cửa hàng quốc doanh. Các hoạt động của hợp tác xã chú ý đến điều kiện sống, lao động của nông dân để có kế hoạch kinh doanh phục vụ cho thích hợp. Nó không cạnh tranh với thương nghiệp quốc doanh, trái lại nó cung cấp những tiện nghi phụ. Các hợp tác xã tiêu thụ nhận hàng quốc doanh với giá bán buôn về bán lẻ lấy hoa hồng. Bằng hình thức nộp thuế lợi tức, các cơ sở hợp tác xã tiêu thụ đóng góp cho Nhà nước 35% lợi nhuận, phần còn lại do hợp tác xã sử dụng. Năm 1980, các hợp tác xã tiêu thụ Liên Xô lời được 2 tỉ rúp, nộp ngân sách Nhà nước 700 triệu, còn lại 1,3 tỉ rúp dùng cho nhu cầu hợp tác xã.

Điều đáng chú ý là hợp tác xã tiêu thụ Liên Xô có cả hệ thống sản xuất. Đồng chí Nhi-cô-lai Xu-pôt-nhít-xki, Phó Chủ nhiệm thứ nhất Ban Điều hành tối cao các Hợp tác xã tiêu thụ toàn Liên Xô, cho biết: «Những xí nghiệp của hợp tác xã sản xuất bánh mì, đồ hộp, thức uống, mứt trái cây, thịt, hàng tiêu dùng khác. Tất cả được bán trong hệ thống thương nghiệp hợp tác xã. Chúng tôi còn có một hệ thống cửa hàng đặc biệt trong các thành phố để bán các nông phẩm».

Phóng viên báo Tin tức Mát-xcơ-va hỏi đồng chí Phó Chủ nhiệm về từ ngữ «giá thương lượng» trong các thống kê của hợp tác xã. Đồng chí cho biết: Khi rau cải hiếm, một xã viên nông trang tập thể không muốn bán rau cải trong phần đất riêng của họ theo giá Nhà nước. Trường hợp đó hợp tác xã tiêu thụ sẽ mua với giá cao hơn, gọi là giá thương lượng. Cũng có khi ngược lại. Trúng mùa, nông trang viên muốn bán cho Nhà nước và hợp tác xã nhiều nông phẩm, giá thương lượng có thể thấp hơn một ít so với giá Nhà nước. Giá thương lượng nghĩa là hai bên đồng ý. Hàng mua giá cao được bán với giá gọi là có hoa hồng.

Hợp tác xã tiêu thụ Liên Xô có khách hàng độc lập ở nước ngoài. Việc này không đụng chạm đến nguyên tắc Nhà nước thống nhất quản lý ngoại thương. Bởi vì Tổ chức các Hợp tác xã Tiêu thụ ở Liên Xô được Nhà nước giao ký kết một số hợp đồng ngoại thương. Như chúng ta biết Liên Xô có thị trường rộng rãi ở nước ngoài, trong đó có nhiều mặt hàng do chính các hợp tác xã tiêu thụ sản xuất ra và dư ngoài sức tiêu thụ trong nước. Năm 1980, hợp tác xã tiêu thụ Liên Xô giao dịch buôn bán với 170 tổ chức buôn bán của 44 nước trên thế giới, doanh số ngoại thương đến 2, 4 tỉ rúp.

— Ai có thể gia nhập hợp tác xã tiêu thụ? Vốn ở đâu ra? Xã viên có quyền lợi gì?

— Mọi người dân cư ngụ vùng nông thôn, đủ 16 tuổi

đều có thể gia nhập. Khi gia nhập đóng 0,3 rúp lệ phí. Mỗi cổ phần từ 15 rúp đến 20 rúp, tức bằng 1/10 lương bình quân của một người. Hơn nữa, số tiền ấy có thể góp trong nhiều lần. Do vậy, mọi người đều có khả năng tham gia. Khi mới thành lập, vốn ban đầu hoàn toàn do xã viên đóng góp. Ngày nay, số tiền đó chỉ bằng 5% số vốn lưu động của hợp tác xã (18 tỉ rúp). Xã viên được tham gia mọi công việc của hợp tác xã, được hưởng các phúc lợi như nhà trẻ, nhà nghỉ, cửa hàng phục vụ. Ngoài ra còn được hưởng lời.

T.B.

(Theo báo Tin tức Mát-xcơ-va)
SGGP ngày 4-11-81

XEN-TRÔ-XA-I-ÚT LÀ GÌ ?

— Xen-trô-xa-i-út (Tsentrosoiouz) là Tổ chức các Hợp tác xã Tiêu thụ của Liên Xô, thành viên Hội đồng Hợp tác Thương mại quốc tế của Liên Xô.

— Xen-trô-xa-i-út có 59 triệu xã viên, 7 ngàn hợp tác xã tiêu thụ, 306 ngàn cửa hàng trong đó có 1.500 trung tâm thương nghiệp lớn.

— 50% dân số Liên Xô dùng các dịch vụ của Xen-trô-xa-i-út.

— Nhà hàng, quán cà-phê, căng-tin của Xen-trô-xa-i-út có thể phục vụ 4 triệu khách cùng một lúc.

— Xen-trô-xa-i-út có :

● 22 ngàn xí nghiệp công nghiệp.

● 8 trường cao đẳng, 127 trường trung học chuyên nghiệp, 155 trường dạy nghề.

● 2 tạp chí.

— Dự kiến trong kế hoạch 5 năm lần thứ 11, doanh số Xen-trô-xa-i-út tăng từ 22% đến 24%.

(Theo báo Tin tức Mát-xcơ-va)

DỊCH VỤ BỔ SUNG

Ngành hợp tác xã tiêu dùng Cộng hòa Dân chủ Đức hiện có 170 trung tâm hoạt động dịch vụ bổ sung như: nhận mua hộ và chuyển đến tận nhà riêng cho khách hàng những hàng hóa công nghiệp tiêu dùng mà ở các cửa hàng hợp tác xã tiêu dùng trong vùng không có bán; nhận chuyển đồ dùng hư hỏng đến các trạm sửa chữa, đăng ký sửa chữa và sau đó chuyển trả đồ dùng đã sửa cho khách hàng; bán và chuyển tặng phẩm, hoa theo địa chỉ của khách để lại; cho thuê đồ dùng; phục vụ các bữa tiệc tùng cho dân cư; thông báo hàng ngày những tin tức về thương nghiệp... Các cửa hàng hợp tác xã ở xã trực tiếp nhận các đơn đặt về các loại dịch vụ nói trên và chuyển chúng cho trung tâm của huyện hoặc khu vực thực hiện.

VỪA LÀ CỬA HÀNG, VỪA LÀ CÂU LẠC BỘ

Cửa hàng bách hóa tổng hợp thuộc hệ thống hợp tác xã tiêu dùng ở thị trấn Ka-li-nốp-ka (Liên Xô) có một quầy hàng bán sách. Khách hàng tới đây không những mua được sách mà còn có thể tham gia các hoạt động mang tính chất câu lạc bộ như đọc sách báo, dự các buổi bình văn, thơ, giới thiệu sách, nghe các nhà văn, nhà thơ, nhà phê bình nói chuyện, hoặc nghe người bán sách giới thiệu các kế hoạch chuyên đề của các nhà xuất bản v.v.

Tạp chí Nội thương tháng 9-81

ĂN UỐNG CÔNG CỘNG CẤP HUYỆN Ở BẠCH NGA

Ở các huyện của Bạch Nga, ngành hợp tác xã tiêu thụ đảm nhiệm tổ chức ăn uống công cộng. Lưu chuyển hàng hóa ăn uống công cộng do ngành hợp tác xã tiêu thụ kinh

doanh 1978 so với 1970 tăng 80%. Tổ chức ăn nóng cho trên 80% số trường vỡ lòng ; 95% trường phổ thông ; 1.250 nông trường, nông trang ; 800 công trường cải tạo đất.

Trong kế hoạch 5 năm lần thứ 10 này, ngành hợp tác xã tiêu thụ Bạch Nga sẽ mở thêm 220 nhà ăn ở nông trường, 360 nhà ăn ở nông trang. Các nhà ăn đẩy mạnh chế biến để báo các đồ ăn cho dân cư quanh vùng.

Huyện hoặc liên huyện sẽ xây một cửa hàng cà phê bên cửa hàng bách hóa tổng hợp.

Mỗi huyện lỵ sẽ xây dựng một quán bia với doanh số 1 năm 3 triệu rúp (hiện nay ở Bạch Nga mới có 98 quán bia ở huyện).

Để phục vụ nhu cầu ăn uống, hướng mỗi huyện hoặc liên huyện phải có 1 kiện tướng đầu bếp, hoặc kiện tướng làm bánh.

Tạp chí Nội thương tháng 7-81

Đây là một trong số 500 xe bán hàng lưu động của Hợp tác xã Tiêu thụ Tuốc-mê-ni ra tận bãi chăn nuôi của Nông trường quốc doanh Ba-khác đen-xki để bán hàng.

MỤC LỤC

PHẦN I : BÁO CÁO ĐIỂN HÌNH CỦA CƠ SỞ

	Trang
1— HTXTT Phường 1 Quận 6 : Nỗ lực chuyển hướng kinh doanh	3
2— Phát biểu của ông Trần Văn Đại (Phường 1, Quận 6)	17
3— Báo cáo điển hình của HTXTT Phường 9, Quận 3	20
4— Phát biểu của anh Ngô Văn Năng, PCN Phường 9, Quận 3	34
5— Tổ chức quản lý tư thương kinh doanh ngành hàng thịt heo, tham gia thị trường của HTXMB Xã Linh Đông, Huyện Thủ Đức	37
6— Hoạt động kinh doanh phục vụ sản xuất nông nghiệp của HTXMB Xã Phú Hòa Đông, Huyện Củ Chi	43
7— Công tác quản lý kinh tế tài chánh của HTXTT Phường 14, Q. Tân Bình	47
8— Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát HTXTT Phường 22, Quận 1	55
9— Báo cáo điển hình của Cửa hàng Tổng hợp Quận 10	63
10— Kinh nghiệm về hợp tác kinh doanh với tư thương của Ban Quản lý HTXTT Quận 5	79
11— Kinh nghiệm về thu mua nông sản thực phẩm tại địa phương của HTXTT Phường 15, Quận Gò Vấp	88

Trang

12— Phát biểu của đồng chí Bí thư Chi bộ P9, Q3 về kinh nghiệm lãnh đạo HTXTT Phường 92

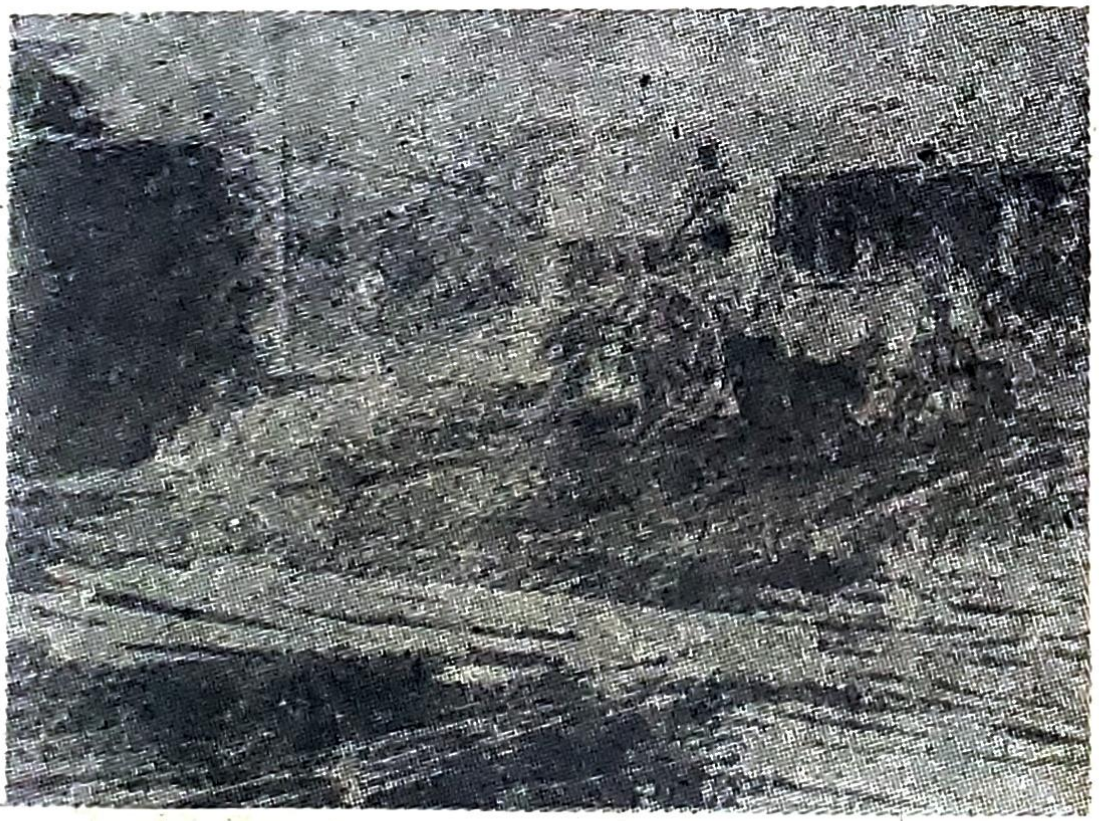
13— Phát biểu của đồng chí Dương Văn Tôn, Chủ tịch UBND P18, Q8 về vai trò của chính quyền trong hoạt động HTXTT 99

14— Vai trò xung kích của Đoàn TNCS trong công tác quản lý kinh doanh của Phường 7, Quận 4 107

PHẦN II : LƯỢC TRÍCH BÁO CHÍ VIẾT VỀ NGÀNH THƯƠNG NGHIỆP HTX

Thu mua nông sản và trao đổi hàng công nghệ phẩm với các tỉnh miền Tây, tháng 10 vừa qua, Hợp tác xã Tiểu thủ quận 5 đã đưa về thành phố 100 tấn đậu, đường thủ công

Ảnh : ĐỨC THÀNH



Hợp tác xã Mua bán xã Tân Thới Nhứt đã bán cho bà con trong xã trên 6 ngàn cây cột, kèo, cừ và 20 ngàn đôi lá dừa để sửa chữa nhà.

Ảnh : ĐỨC THÀNH